

Policy Paper 01/2002

# Multinationale Unternehmen, Direktinvestitionen und Investitionsregime



Dr. Christian Christen  
Wirtschaftswissenschaftler /Publizist

cchristen@chefvolkswirt.net  
www.chefvolkswirt.net

# (I) Einleitung

---

## A. DEFINITIONEN

In der politischen und wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion werden die Begriffe "Multinationale Unternehmen bzw. Konzerne" (Multinational Corporation/Enterprise) sowie "Transnationale Unternehmen bzw. Konzerne" (Transnational Corporation/Enterprise) synonym verwendet. Unabhängig von der klaren Definition und Abgrenzung sind Unternehmen gemeint, die anderer Unternehmen besitzen (Anteile oder komplett), diese kontrollieren und den Wertschöpfungsprozess in mehr als einem Land organisieren. In diesem Sinn sind die im Text als "Multinationale Konzerne" (MNK) beschriebenen Unternehmen sowohl in den Bereichen Produktion und Dienstleistungserstellung grenzüberschreitend tätig, wobei sie ihre Aktivitäten sowohl quantitativ als auch qualitativ u.a. über ausländische Direktinvestitionen (ADI) ausweiten (Brewer/Young 1998:11f).

Die Kategorisierung der MNK wird in der Regel erstens an der Kontrolle ausländischer Unternehmen und ihrer Entscheidungsabläufe über den direkten Besitz im Gegensatz zu den indirekten Einflussmöglichkeiten über Portfolio-Investitionen<sup>1</sup> festgemacht. Zweitens werden MNK durch die Möglichkeiten der kollektiven Nutzung und Beeinflussung von Ressourcen, technologischem Wissen, Managementwissen und dem Zugang zu ausländischen Märkten mittels Export und Produktion vor Ort im Unternehmensverbund beschrieben. Der dritte - geografische - Faktor hebt ab auf die grenzüberschreitende Wertschöpfungsaktivität des Konzerns, die mindestens in zwei Staaten stattzufinden hat. In der Vergangenheit ist zwar die direkte Kontrolle von ausländischen Unternehmen durch eine Vielzahl anderer grenzüberschreitender Aktivitäten (u.a. Lizenzierung, Joint Ventures und strategische Allianzen) flankiert worden. Trotzdem bleibt der Besitz von Unternehmen bzw. signifikanter Bestandteile an ihnen der Kern von MNK, wobei Flexibilität und Unabhängigkeit zwischen den Unternehmensbestandteilen und der "Muttergesellschaft" auf den unterschiedlichen Ebenen (Management, Vertrieb/Marketing, F&E etc.) verschieden stark gewährt wird.

---

<sup>1</sup> Übertragungen inländischen Kapitals ins Ausland zum Zweck des Erwerbs von Forderungen, die keine direkten Eigentumsrechte begründen, z.B. von Anteilen an Immobilienfonds, von Obligationen sowie von Anteilen an Unternehmen, sofern damit kein wesentlicher Einfluss auf die Unternehmenspolitik verbunden ist.

Angesichts der Vielzahl von unterschiedlichen Definitionen und Kategorisierungen ausländischer Direktinvestitionen (ADI), aus denen wiederum verschiedene Ansätze zur rechtlichen Regulierungen auf nationaler/internationaler Ebene abgeleitet werden, ist der Druck nach Vereinheitlichung und der Verwendung eindeutiger Definitionen gewachsen. Rechtliche Standards wurden bisher primär auf bilateraler Ebene zwischen 2 Staaten gesetzt (z. Zt. existieren ca. 1.500 Verträge). In Relation dazu gibt es nur wenige Abkommen auf regionaler (z.B. APEC, EU, NAFTA) und multilateraler (WTO, OECD) Ebene. Auf diesen Ebenen werden jedoch in Diskussionsprozessen "Mindeststandards" besprochen und kodifiziert bzw. möglicherweise zukünftig beschlossen, die bilaterale Verträge beeinflussen, was auch umgekehrt gilt. Noch ungenauer abgegrenzt ist der Begriff "Investitionsregime", der in der Wissenschaft und politischen Diskussion häufig verwendet wird, wenn die rechtlichen Vereinbarungen (soft- und hard-law) hinsichtlich der Behandlung von ausländischen Direktinvestitionen beschrieben sowie das Verhalten von MNK und eine zukünftige Regulierung benannt werden. Im Vorgriff auf die noch zu skizzierende historische Entwicklung der Diskussion kann insoweit eine Eingrenzung vorgenommen werden, als das von positiv und umfassend gesetzten Normen für die Behandlung von ADI und MNK, sprich Investitionsregimen, in der Regel kaum gesprochen werden kann. Die bisherigen Versuche auf multilateraler Ebene ein tatsächliches "Investitionsregime" zu entwickeln und zu implementieren sind gescheitert. Und selbst die auf regionaler Ebene (z.B. EU) im Zuge einer Marktintegration bestehenden Rechtsvorschriften können im engeren Sinne kaum als "Investitionsregime" bezeichnet werden, welches sich explizit der Aufgabe stellen würde, ausländische Direktinvestitionen und MNK zu regulieren.

## B. ZUM KONTEXT VON MNK, ADI UND INVESTITIONSREGIMEN

Die Zunahme der Austauschprozesse und die regionale Integration von Märkten als Ausdruck der "Globalisierung" schlagen sich in fast allen Diskussionen um die zukünftige Entwicklung von internationalen Investitionsregimen nieder und heben die MNK als prominenteste Vertreter dieser Entwicklung hervor. Zum einen ist dieses durch ihr ökonomisches Gewicht und ihre Einbindung in die Handelsströme sowohl als Ex- als auch Importeur im Unternehmensverbund von Produkten und Dienstleistungen bedingt. In diesem Kontext organisieren die MNK die "Märkte" mittels Austausch und Investitionstätigkeit und internalisieren gleichzeitig die "vorgefundenen" Bedingungen in den Konzern bspw. durch die Berechnung interner Transferpreise zwischen Muttergesellschaft und den Töchtern, die den

Handel zwischen unabhängigen Partnern aufhebt. Ausländische Direktinvestitionen und der internationaler Handel sind im MNK somit funktional miteinander verbunden, wobei beides ersetzend als auch kumulativ wirken kann. Unabhängig von der spezifischen Wirkung scheint somit eine Trennung von Handelsregulierungen und grenzüberschreitenden Investitionsverhalten kaum möglich. Die ADI werden in der wissenschaftlichen und vor allem politischen Diskussion besonders betrachtet, denn anhand ihrer Entwicklung werden sowohl makro- als auch mikroökonomische Veränderungen festgemacht. Inwieweit die verfügbaren Daten jedoch überhaupt Aussagen zu MNK oder den polit-ökonomischen Verhältnissen im Zeitalter der "Globalisierung" zulassen, wird an anderer Stelle zu diskutieren sein.

Tab 1) Prozentualer Anteil der ADI (Zufluss) bezogen auf

Region	Bruttoanlageinvestitionen (gesamte Industrie)	Bruttoanlageinvestitionen (verarbeitendes Gewerbe)	Bruttoanlageinvestitionen, privat (gesamte Industrie)
<b>Welt</b>			
1980	2,3	9,0	3,4
1990	4,7	14,0	5,4
1998	11,1	21,6	13,9
<b>Entwickelte Länder</b>			
1980	2,7	8,5	3,4
1990	4,9	11,9	5,2
1998	10,9	16,6	12,9
<b>Entwicklungsländer</b>			
1980	1,2	11,7	3,6
1990	4,0	22,3	6,7
1998	11,5	36,7	17,7
<b>Transformationsländer</b>			
1980	0,1	n.v.	n.v.
1990	1,5	n.v.	0,7
1998	12,9	n.v.	16,2

Quelle: UNCTAD 2000

Zum anderen gelten MNK in den internationalen ökonomischen Prozessen als Motor von Innovationen. Der Wunsch nach möglichst vollständiger Nutzung der im Konzernverbund entwickelten Prozess- und Produktinnovationen ergibt sich aus der Notwendigkeit der profitablen Verwertung der Ressourcen und der Überkompensation der eingesetzten Mittel für F&E sowie Investitionen. Die internationale Struktur des Konzerns kollidiert hierbei mit der daraus resultierenden "Verhinderung" der Diffusion von Know-how nach außen, was sich gleichzeitig Konzernintern als Lizenzierung bzw. Geheimhaltung widerspiegelt. Folglich haben MNK ein starkes Bedürfnis nach "Patentierung von Wissen" (intellectual property rights), um ihre Konkurrenzvorteile zu sichern. Dieser Aspekt tritt deshalb an prominenter

Stelle im Kontext multilateraler Diskussionen über Direktinvestitionen immer wieder auf (WTO: u.a. *Trade Related Aspects of Intellectual Property* - TRIPs). In der Behandlung dieser Schlüsselfrage liegt ein immanenter Konflikt, der sich einerseits an den Bedürfnissen der Entwicklungs- und Schwellenländer nach Wissenstransfer zur Nutzung im heimischen Industrialisierungsprozess und andererseits an der Privatisierung des Wissens und der technologischen Entwicklung durch die Unternehmen, um ihr „rent seeking“ zeitlich auszudehnen, festmacht.

Die Problematik der Frage, ob Wissen und Technologie als öffentliches oder privates Gut zu bewerten sei, findet ihren speziellen Ausdruck in den herrschenden Investitionsregeln und schlägt sich in allen diesbezüglichen Diskussionen nieder. Das Problem manifestiert sich besonders im Kontext der geografischen Trennung von "Mutter- und Tochtergesellschaften" und der Entwicklungsunterschiede zwischen den jeweiligen Standorten. So lässt sich die Zunahme von Joint-Ventures in den Entwicklungs- und Schwellenländern in den 60er und 70er Jahren und die damals diskutierten "Verpflichtungen" nach direktem oder indirektem Know-how-Transfer darauf zurück zuführen, dass ab diesem Zeitraum MNK als besondere Träger von technologischem Fortschritt in den Standorten des "Südens" galten und starke spill-over Effekte für die einheimischen Firmen unterstellt wurden. Vor diesem Hintergrund sind außerdem die auch die folgenden Diskussionen zu bewerten, die sich mit der Frage nach der Erhöhung der relativen Autonomie der MNK gegenüber nationalen Regulierungsabsichten in den einzelnen Ländern ergeben haben (*footlose corporations*). Unabhängig von der Frage, ob sich MNK als globale Unternehmen im quasi "virtuellen Raum der Globalisierung" bereits etabliert haben oder dieses jemals können, zeigt sich jedoch ein Aspekt relativ deutlich: Ebenso wenig wie wohlfahrtssteigernde Effekte durch die internationale Arbeitsteilung einfach unterstellt werden können, kann nicht per se davon ausgegangen werden, dass durch die Produktion, Dienstleistungserbringung und/oder die ADI eines MNK ein Wissens- oder Know-how-Transfer stattfindet (Dunning/Khali 1997. UNCTAD 2000). Es kommt immer darauf an.

Daneben zeigen alle verfügbaren Daten bis in die Gegenwart, dass als Heimatstandort von MNK der OECD Raum (explizit die G7-Staaten) dominiert, während sich im "Rest der Welt" eher die Tochtergesellschaften finden lassen. Die sich oft daraus ergebenden hierarchischen Beziehungen determinieren somit nach wie vor die Möglichkeit des Know-how Transfers. Als weitere Aspekt einer gemeinsamen Behandlung von MNK, Direktinvestitionstätigkeit und

Investitionsregimen gilt, dass MNK eine spezifische Rolle bei der Entwicklung der internationalen Finanzströme einnehmen: Aus Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen, Rückführung der Profite an den Heimatstandort, Zahlung von Managementgehältern, Lizenz- und Patentgebühren etc. resultieren Finanztransaktionen. Staatliche respektive politische Ansatzpunkte einer Finanzmarktregulation u.a. zur Wahrung von Zahlungsbilanzgleichgewichten, Devisenbewirtschaftung und Kontrolle der Finanzierungsströme aus Sicherheitsgründen kollidieren in der Regel dabei mit den privatwirtschaftlichen Bestrebungen der MNK nach flexiblem Marktzugang durch ADI und "freiem" Agieren auf den Finanzmärkten.

Und auch die bereits im Zwischenbericht der Enquete-Kommission skizzierte Problematik des Wettbewerbs und der Konzentration gilt als Grund der gemeinsamen Behandlung von MNK, ADI und einer Etablierung eines Investitionsregimes. MNK agieren wie alle Unternehmen nicht in perfekten Märkten bei vollständiger Konkurrenz, so dass die politische Regulierung von oligopolistischen Märkten und Monopolstrukturen tendenziell wächst. Unabhängig von der konkreten "Zerschlagung" marktbeherrschender Strukturen wird über eine "Quasi-Internationalisierung" mittels Netzwerken und strategischen Allianzen (Dunning 1993) jedoch hierbei der direkte Zugriff erschwert. Zwar sind die Heimatstandorte wie angemerkt eindeutig zu bestimmen, womit die nationale Zuordnung der MNK sowie deren Hauptanteilseigner gewährleistet ist. Aber gerade die Streuung des Aktienbesitzes, die gleichzeitige Listung an allen wichtigen Börsen, die multinationale Zusammensetzung der Vorstände und der wachsende internationale Wertschöpfungsanteil machen ein kohärentes Vorgehen bei Handels- und Investitionsregimen unabdingbar.

Schließlich gilt das Wachstum im Bereich der Dienstleistungen als ein Bestandteil, der durch die MNK vorangetrieben wird. Hier konzentrierten sich in den vergangenen Jahren die höchsten Zuwächse der ADI, wobei die Bereiche Vertrieb, Marketing und Finanzierung besonders herausstechen. Diese Investitionen dienen einerseits dazu, die Exportprodukte besser auf den dortigen Märkten zu vertreiben und andererseits den Aufbau der eigenen Produktion (*greenfield investment*) im Ausland zu unterstützen und den folgenden Absatz der inländisch produzierten Güter zu fördern. Ein ähnlicher Zusammenhang gilt für den wesentlich größeren Anteil der M&A-Investitionen, bei denen sich letztlich nur die Eigentumsstruktur der aufgekauften bzw. fusionierten Unternehmen ändert. Im Dienstleistungsbereich bestehen darüber hinaus aus Sicht der MNK die größten

Regulierungshindernisse für den Markteintritt, so dass die Verbindung der Liberalisierung und Privatisierung des Dienstleistungssektors im Rahmen der WTO (*General Agreement on Trade in Services* - GATS) unmittelbar auf die Bedürfnisse und Wünsche der MNK abgestimmt werden.

Eine umfassende Diskussion der zukünftigen Rolle der MNKs, ihrer Investitionstätigkeit und die auf unterschiedlicher Ebene ansetzende Regulierung im Sinne eines "positiven" Investitionsregimes, das bis heute fehlt, wird somit unterschiedlich begründet. Bis hier gibt es eine breite Übereinstimmung in der wissenschaftlichen Literatur und politischen Diskussion. Jedoch bestehen eklatante Meinungsunterschiede über die konkrete Ausgestaltung eines Investitionsregimes, wobei die Konfliktlinien ausnahmslos seit Ende des II. Weltkriegs bekannt sind und die jeweilige Diskussion begleiteten.

## (II) Die historische Debatte über ein Investitionsregime

---

### A. NACH 1945: BILATERALISMUS STATT NEUER WELTWIRTSCHAFTSORDNUNG

Die in der Nachkriegsphase angestoßene Diskussion um neue institutionelle Bedingungen für die weltwirtschaftliche Entwicklung brachte neben den Bretton Woods Institutionen IWF und Weltbank (IBRD) zunächst auch den Wunsch der Etablierung einer internationalen Handelsorganisation (*International Trade Organization* - ITO) auf die Tagesordnung. Relativ schnell wurde dieser Ansatz vor allem von den Industrieländern verworfen und statt dessen die Verhandlungsrunden im Rahmen des GATT etabliert. Gleichzeitig wurden die für das internationale Investitionsverhalten der MNK relevante Liberalisierung des Wechselkurses und die Deregulierung der Finanzmärkte sowohl durch den IWF als auch innerhalb der OECD vorangetrieben.

In der ersten Phase bis zum Ende der 60er Jahre schuf man damit zunächst die notwendigen Voraussetzungen, die das stetige Wachstum ausländischer Direktinvestitionen ermöglichte und die Möglichkeit einer "neuen" Etablierung der MNK mittels Durchdringung ausländischer Märkte eröffnete. Wider erwarten lag dabei der primäre politische wie auch institutionelle Fokus nicht auf der spezifischen Regulierung der Investitionen auf internationaler Ebene. Die dementsprechenden zahlreichen Aussagen der Positionsbestimmung, die auch heute bestimmend sind, waren in den Vorverhandlungen zur Etablierung der ITO im Jahre 1947 genannt worden: u.a. nationale Gleichbehandlung ausländischer Investitionen (Inländerbehandlung), schnelle und effektive Entschädigung im Falle der Enteignung (Investorenschutz), explizite Anerkennung der ADI für den Entwicklungsprozess, Förderung von ADI und des internationalen Kapitalverkehrs. Mit dem Scheitern, die ITO als Institution aufzubauen und die ADI sowie die Regulierung von MNK dort zu behandeln, wurden die Probleme und Fragen der internationalen Investitionstätigkeit "vertagt" bzw. an andere Stelle verlagert. Die bestimmenden Diskussions- und Konfliktlinien zeigten sich bereits damals: die Verbindung von ADI und dem Problem der nachholenden Entwicklung, die unterschiedlichen Interessen der Unternehmen sowie zwischen den Industrie- und Entwicklungsländern, der Zusammenhang von Handel und Investitionen, der



Kontext von Investitionen und Wettbewerb und die Frage, welchen Stellenwert multilaterale und bilaterale Lösungen haben sollten.

Multi- und bilaterale Lösungen wurden nach dem Scheitern des Aufbaus der ITO zum Ansatzpunkt der Regulierung von ADI, da auch im Rahmen des GATT die Investitionsfrage zunehmend in den Hintergrund trat. Die Konzentration auf Zollabbau und Abbau nicht-tarifere Handelshemmnisse verlagerte nämlich auch hier die Diskussion, obwohl die skizzierten Aspekte in unterschiedlicher Weise auch in den GATT-Runden weiterhin mehr oder weniger auftauchten. Wesentliche substanzielle Effekte für die Entwicklung der ADI hatten in diesem Zeitraum jedoch die "indirekten" Maßnahmen: Erstens die Liberalisierung der Kapitalströme seitens des IWF und zweitens die politischen Vorgaben sowie Vorhaben der Weltbank, den Zufluss der ADI in die Entwicklungsländer zu fördern und Konflikte zwischen den Empfängerländern und den MNK zu minimieren. Zu nennen sind hier die 1966 ins Leben gerufenen *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA) und das bereits 1956 geschaffene *International Centre for the Settlement of Investment Dispute* (ICSID). Letztlich führte also die Abwesenheit eines multilateralen Investitionsregimes und die fragmentierten institutionellen/politischen Ansätze in den bestehenden Institutionen zur primären Konzentration auf bilaterale Vereinbarungen.

Charakteristisch für die bilateralen Abkommen ist laut UNCTAD (1996) u.a. die Behandlung der ADI nach dem Inländerprinzip, das Recht der nationalen Regierungen den Zufluss der ADI zu regulieren, spezielle Standards für den Investorenschutz hinsichtlich der Rückübertragung von Profiten oder bei Enteignung und Nationalisierung aufzustellen. Des Weiteren wird in den Abkommen mit Entwicklungsländern oft auf das Problem der nachholenden Entwicklung abgestellt, so dass bspw. der vollständige Gewinntransfer aufgrund der Notwendigkeit nach Zahlungsbilanzstabilität unterbunden wird. Zugespitzt ausgedrückt gibt es von Beginn bis in die Gegenwart einen zentralen Unterschied zwischen bilateralen Verträgen. Das Unterscheidungsmerkmal besteht dabei in Verträgen, die seitens der USA oder der EU-Länder geschlossen werden. Das "amerikanische Modell" eröffnet den MNK mehr Möglichkeiten des Agierens gegenüber der nationalen Regierung, dem Zielland ihrer ADI. Die Inländerbehandlung bzw. der Zufluss in bestimmte Sektoren kann in diesem Ansatz nur aufgehoben werden, wenn auch Investition des heimischen privaten Kapitals in die vergleichbaren Sektoren untersagt sind. Diese Klauseln werden höchstens durch einen spezifischen Anhang im Vertrag aufgehoben, in dem als schützenswert identifizierten

Sektoren bereits im Vorfeld der Verhandlungen konkretisiert werden. Auf dieses "Ausschlussverfahren der Inländerbehandlung" greifen die USA für den heimischen Markt immer zurück. In den "europäischen Verträgen" werden den nationalen Regierung hingegen mehr Handlungsspielräume zugestanden. Die Entscheidungen müssen nur durch die gesetzlichen Bestimmungen im Zielland für ADI gedeckt sein. Der Zufluss in spezielle Sektoren kann demzufolge durch einfache nationale Gesetzgebung und Regulierung unterbunden werden.

Abschließend festzuhalten lässt sich für den Nachkriegszeitraum, dass er generell geprägt war vom Bestreben, die durch die Weltkriege unterbrochene Internationalisierung des Kapitals wieder in Gang zu setzen und hierfür ein koordiniertes Vorgehen zu gewährleisten. Alles in allem wurden die Fragen um ADI und MNK auf relativ harmonischer Weise zwischen den Institutionen, Unternehmen und Regierungen der Industrieländer behandelt, zumal sich die Integration der Märkte vor allem zwischen den USA und West-Europa abspielte. Hier wuchsen die ADI am stärksten und die MNKs partizipierten von den Wachstumsphasen in den jeweiligen Regionen. Kaum absehbar war zu diesem Zeitpunkt die Bedeutung der MNK und die Verbindungen zwischen Handel, Investitionen und Kapitalmarktliberalisierung, wie es sich in der Gegenwart zeigen sollte. Aus dieser ersten Phase ergaben sich laut Brewer/Young (79f) fünf Kernaspekte für die Diskussion um ein internationales Investitionsregime, die bis heute dominierend sind:

- Bilaterale Verträge wurden zum primären Bestandteil nach dem Scheitern der multilateral konzipierten ITO.
- Fragen zum ausländischen Investitionsverhalten wurden im bestehenden multilateralen Forum des GATT unterbewertet und nicht mit den Handelsfragen verbunden.
- Trotzdem der IWF und die Weltbank mit unterschiedlichen Maßnahmen die ADI und somit die MNK förderte und ein institutionelles Umfeld durch die Etablierung von Sonderorganisationen gestaltete wurde dieses nicht als direkter und zentraler Handlungsauftrag gesehen.

- Investitionsfragen wurden in regionalen Foren, Nicht-Regierungsforen und der UN behandelt, aus denen zahlreiche "soft-law Abkommen" resultierten und die überwiegend auf Freiwilligkeit setzen.
- Das Problem der ADI wurde im Rahmen der OECD primär im Kontext der Leistungs- und Kapitalbilanz behandelt. Dementsprechend sind vorliegenden statistischen Daten ermittelt worden und zu bewerten.

## B. ENDE DER 60ER JAHRE: INVESTITIONSREGIME AUF UN-EBENE SCHEITERT

Aufbauend auf der skizzierten institutionellen und politischen Basis wuchsen die ADI stetig und der Einflussbereich der MNK nahm zu. Diese Expansion wurde unterschiedlich bewertet, wobei trotz aller Differenzen festgestellt wurde, dass eine zunehmende Autonomie der MNK von nationalen Regulierungsansätzen zu beobachten war. MNK konnten durch ihre "neue" Autonomie wiederum einen stärkeren sozioökonomischen Einfluss auf die Heimat- als auch Zielländer ihrer wirtschaftlichen Aktivität entfalten. Herausgearbeitet wurden in diesem Zeitraum bereits die Probleme, die sich aus der zu beobachtenden Kartellierung der Märkte, der negativen Einkommensentwicklung und der sich verschärfenden Verteilungsprobleme in den Heimat- und Zielländern der ADI ergaben. Gleichzeitig wurde in diesem Kontext die Frage nach dem Umfang des Exports von Arbeitsplätzen und der Verdrängung arbeitsintensiver Produktion durch die steigende Kapitalintensität zum Untersuchungsgegenstand. Spätestens Anfang der 70er Jahre war die erste Phase der durchweg positiven Sichtweise hinsichtlich der MNK und ihrer ADI beendet (Kreye 1974).

Vor allem in den Entwicklungsländern, die sich durch die Befreiungsbewegungen endgültig politisch emanzipierten, artikulierte sich eine starke Kritik an den MNK aus den Industrieländern, da sie den selbst gesteckten ökonomischen Zielen in den Entwicklungsländern entgegenstehen würden. Gleichzeitig wurden das besonders starke Wachstum der us-amerikanischen Konzerne und die Nutzung ihrer ökonomischen Macht zur Durchsetzung politischer Ziele offensichtlich. Ein Beispiel unter vielen war der Militärcoup in Chile gegen die gewählte Regierung Allende mit Hilfe der CIA und des amerikanischen Unternehmens ITT (Hood/Young 1979). Ähnliche "Stellvertreterfunktionen" nahmen vor allem MNK aus den rohstoffextrahierenden Sektoren in Afrika, Lateinamerika und Asien ein,

wobei europäische Konzerne in ihren Einflussgebieten den amerikanischen Konkurrenten auf diesem politischen Feld in nichts nachstanden.

In diesem Zeitraum gab es mehr als 10.000 multinationale Unternehmen mit ca. 70.000 ausländischen Tochtergesellschaften im Buchwert von insgesamt 160 Mrd. US\$, wobei 150 Unternehmen die Hälfte davon gehörte (Brewer/Young, S. 86). Die meisten der MNK hatten ihre Zentrale in fünf Ländern (USA, GB, BRD, Frankreich und Schweiz), die zusammen 4/5 der gesamten ADI auf sich vereinigten. Allein auf die USA entfiel ungefähr 50 Prozent des gesamten ADI-Bestandes und "ihre" Tochtergesellschaften wuchsen von 7.000 (1950) auf 23.000 (1966). Die überwiegenden Aktivitäten der MNK (mehr als 2/3 des Buchwertes des gebundenen Kapitals) konzentrierten sich auf den Märkten der OECD-Nationen und schuf dort die Basis für die oligopolistische Konkurrenz. Auf der anderen Seite konzentrierte sich das verbleibende Drittel der ADI auf wenige Länder und spezielle Sektoren in der Peripherie (Argentinien, Brasilien, Mexiko, Venezuela, Nigeria, Indien und einige karibische Staaten hielten 43% der damaligen ADI). In Relation zur nationalen Wirtschaftskraft der Entwicklungsländer konnte jedoch selbst ein kleiner Anteil von ADI von großer Relevanz sein und führte oft zur Dominanz weniger Konzerne in strategisch wichtigen Sektoren.

Die daraus resultierende Kritik an der Macht der MNK sowie den ungleichen Bedingungen und Interessen zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern wurde vornehmlich im UN-Rahmen entwickelt und vorgetragen. Hier entstand schließlich aus einer Gruppe von Entwicklungsländern (G 77) das Konzept für eine neue Weltwirtschaftsordnung (*Declaration on the Establishment of a New International Economic Order - NIEO*), zu dessen Verwirklichung spezielle Maßnahmen angemahnt und Ziele identifiziert wurden. Ein Schwerpunkt lag auf der Regulation der MNK mit dem Ziel, ihre Aktivitäten in eine Strategie der nachholenden Entwicklung einzubinden, wobei einerseits die Frage von Know-how-Transfer und Ausbildung zu lösen war und andererseits der vollständige Ressourcentransfer aus den Tochtergesellschaften unterbunden werden sollte. In der politischen Diskussion zeigte sich, dass die Entwicklungsländer einen immanenten Bedarf der Kontrolle der MNK hatten und ihre Positionen gegenüber den Industrienationen besser als zuvor durchsetzen wollten. Unterstützt wurde diese Positionierung indirekt durch die zu Beginn der 70er Jahre weltweit wachsende Kritik an den MNK. Die Diskussionen im UN-Rahmen führten jedoch nicht zu einem einheitlichen Vorgehen der Länder der Peripherie hinsichtlich der Entwicklung

gemeinsamer Positionen für den Aufbau notwendiger Institutionen zur Gestaltung und Überwachung eines multilateralen Investitionsregimes.

Gegen die Positionen und Forderungen aus den Reihen der Entwicklungsländer wurden sukzessive bewusst strategisch freiwillige Leitlinien gegenüber einem möglichen verbindlichen UN-Code of Conduct in Stellung gebracht (Hamilton 1983). Zu nennen sind hier vor allem die OECD *Guidelines for Multinational Enterprises* von 1976 und die ergänzende ILO-Konvention *Tripartite Declaration of Principles Concerning Multinational Enterprises and Social Policy* aus dem Jahr 1977. In den OECD-Guidelines sollten die Essentials eines liberalen Investitionsregimes mit starkem Investorenschutz und der Inländerbehandlung festgeschrieben werden, was zu diesem Zeitpunkt außerhalb der OECD heftig umstritten war. Aber auch innerhalb der OECD gab es Streit über den Status der Freiwilligkeit und der Überwachung. Schweden und die Niederlande bestanden auf verbindlichen Regeln und setzten schließlich einen Review Prozess der Guidelines durch. Die USA bestanden jedoch weiterhin auf der Freiwilligkeit und gestanden der zur Überwachung geschaffenen Institution (*Committee on International Investment and Multinational Enterprise* - CIME) keinerlei Sanktionsmöglichkeiten zu. Das CIME wurde somit reduziert auf die Implementation der Guidelines, die Organisation des Review Prozesses und der Kontaktpflege mit den zuständigen OECD-Foren BIAC (*Business and Industry Advisory Council*) und TUAC (*Trade Union Advisory Council*). Die ILO-Konvention hingegen handelte einen Kompromiss zwischen Arbeitgeberverbänden, Gewerkschaften und Regierungen aus, um Mindeststandards hinsichtlich Beschäftigung, Ausbildung, Arbeitsschutz für MNK zu kodifizieren und ergänzte die OECD-Guidelines. Grundsätzlichere Fragen wurden nicht aufgegriffen.

Ende der 70er Jahre ändert sich das ökonomische Umfeld dramatisch durch die Ölpreis- und Schuldenkrise für die Entwicklungsländer, was auch die Diskussion nachhaltig verändern sollte. Der Anspruch auf eine neue Weltwirtschaftsordnung und die stärkere Kontrolle der in ihren Ländern agierenden MNK gingen in den sozioökonomischen Krisen dieser Zeit unter. Die Arbeit der UN, einen verbindlichen multilateralen Kodex für Unternehmen und ihre Investitionstätigkeit zu entwickeln, scheiterte gänzlich. Nicht zuletzt ist dieses ein Ergebnis der eindeutig sinkenden Verhandlungsstärke der Entwicklungsländer. Die von der UN Kommission über transnationale Unternehmen eingesetzte Arbeitsgruppe (*Working Group on a Code of Conduct* - IWGCC) legte zwar entsprechend dem Arbeitsauftrag Entwürfe vor und

stieß bis 1990 damit immer wieder die Diskussion an. Aber als der letzte überarbeitete Text dem UN-Economic and Social Council übermittelt wurde, ratifizierten die Mitglieder den Text nicht und damit war der Ansatz bis auf weiteres gescheitert.

Festhalten lässt sich für diesen Zeitraum, dass die Frage der Kontrolle der MNK und ihrer Investitionstätigkeit auf der multilateralen, regionalen und nationalen Agenda ganz oben stand. Es zeichnete sich ein klarer Interessenunterschied zwischen den Industrienationen (OECD) und der Lobbyarbeit für ihre MNK einerseits und den Schwellen- und Entwicklungsländern andererseits ab. Dieser Konflikt war nicht nur durch politische Unterschiede bestimmt, sondern machte sich auch an der Frage fest, inwieweit ADI und das Geschäftsgebaren der MNK der nachholenden Entwicklung dienen und in die eigenständigen Konzeptionen vor Ort zu integrieren seien. Nicht erst ab diesem Zeitraum stellte sich die Frage, ob die Länder der Peripherie nur verlängerte Werkbänke waren, deren unterschiedliches soziales und ökonomisches Niveau lediglich hinsichtlich der Kostenstruktur und Profitabilität für die MNK von Vorteil war, was aber langfristig eine unabhängige soziale Entwicklung behindern würde. Mit den Krisen zu Beginn der 70er Jahre änderten sich die Diskussionsbedingungen für die Entwicklungs- und Schwellenländer komplett. Nun sollte die zunehmende Attraktion von ADI und MNK für sie zur Kernfrage werden.

### C. ANFANG DER 80ER JAHRE: DEREGULIERUNG, PRIVATISIERUNG UND LIBERALISIERUNG

Auf allen Ebenen - national, bilateral, regional und multilateral - begann nun eine breite Offensive der Deregulierung, Privatisierung und Liberalisierung. Unter dem Schlagwort Entstaatlichung firmierten demzufolge auch die direkten und indirekten Veränderungen in Bezug auf die ADI. Gleichzeitig führte die Schuldenkrise in den Entwicklungsländern nicht nur zu einer massiven Privatisierungspolitik anhand der üblichen Kriterien der Strukturanpassungsprogramme von IWF und Weltbank, sondern zur "Neubewertung" der Einschätzung von ADI und den MNK aus den Industrieländern. Im Zuge der Schuldenkrise wurden die Rolle der öffentlichen Unternehmen in den Entwicklungsländern komplett neu bewertet. Diese Unternehmen spielten für die Bruttoinvestitionen in den Ländern eine besondere Rolle (1974-1997: 27%. Anteil der öffentlichen Unternehmen in den

Industrieländern: 13,4%) und waren im Zuge der nachholenden Industrialisierung der 60er und 70er Jahre Träger der Entwicklung.

Die Defizite der öffentlichen Unternehmen wurden nun jedoch als Katalysator von Inflation und Zahlungsbilanzdefiziten betrachtet und sollten demzufolge in das Eigentum von MNK überführt werden mittels *debt-to-equity-swaps*. In der Regel wurden so das Forderungsvolumen der ausländischen Banken reduziert und gleichzeitig die Steigerung der ADI erreicht: die Gläubigerbank verkaufte ihre Forderung (meist mit Abschlag) an ein Industrie- oder Handelsunternehmen aus den Industrieländern, welches eine Direktinvestition tätigen wollte oder einheimische Privatinvestoren, die so Kapital repatrierten. Das betroffene Unternehmen ließ sich dann seine Forderungen in lokaler Währung (oft zu bevorzugten Wechselkurskonditionen) von der Zentralbank des Schuldnerlandes gutschreiben und nutzte den Erlös, um die Direktinvestition zu niedrigen Kosten zu finanzieren. Schlechte Vermögensbestände (risikoreiche Forderungen) wurden damit durch gute Vermögensbestände (Produktivvermögen in den Schuldnerländern) ausgetauscht (Schui 1988). Letztlich bestand eine zunehmende Notwendigkeit für den privaten Kapitalzufluss, um die Auslandsschulden zu bedienen.

Waren bis dato die Bestimmungen für Unternehmensübernahme bzw. der Höhe des anteiligen Besitzes in den Entwicklungs- und Schwellenländern eher restriktiv gehalten, wurden dieses nun gelockert. Flankiert wurde die "Entstaatlichung" vom Abbau bestimmter Auflagen hinsichtlich der Quoten für Importe und Exporte, local content Klauseln, die Aufenthaltsmöglichkeiten und Bewegungsfreiheit von Personal und den Einsatz von Auslandswährungen. Auf der anderen Seite erhöhten sich die positiven Anreize für den Zufluss von ADI (u.a. Steuerbefreiungen, Bereitstellung von Infrastruktur, die Möglichkeit der vollständigen Gewinnübertragung an die Muttergesellschaft) und seitens der Industrieländer und internationaler Institutionen wurden Garantien für ADI über Kreditsicherungsgeschäfte etc. ausgedehnt, da die politisch instabile Situation dies erforderte. Kurz gefasst lässt sich für den Zeitraum bis Mitte der 90er Jahre feststellen, dass in allen Ländern, aber vor allem in den Entwicklungs- und Schwellenländern, die Kritik an den MNK und die Forderungen nach stärkerer Regulation und Einbindung in einen sozioökonomischen Kontext von selbstständiger Entwicklung ersetzt wurde durch einen positiven Imagewandel, der die bis dato dominierenden Fragestellungen komplett umdrehte.

Auf regionaler Ebene stach in diesem Zeitraum die Entwicklung der NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) hervor, die einen Einfluss auf die Regulierung der Investitionsbeziehungen in diesem geografischen Raum haben sollte. Bereits der Vorläufer, das *Free Trade Agreement* (FTA) zwischen den USA und Kanada, enthielt Bestandteile in Bezug auf die Gründung neuer Firmen (*greenfield investment*), der Übernahme bereits bestehender Unternehmen (M&A-Investment) und die Inländerbehandlung der ADI. Das darauf aufbauende NAFTA-Vertragswerk war allerdings weiter gefasst und legte im Kapitel 11 konkret vierzehn Punkte fest, u.a. zu den Bereichen: Inländerbehandlung; Meistbegünstigungsklausel; Regeln bei der Leistungserbringung (Exportperformance, Local-Content Klauseln, Technologietransfer etc.); Nationalität des Managements und des Aufsichtsrates; internationaler Gewinntransfer; Enteignung und Kompensation; Umweltmaßnahmen. Neben den allgemeinen Bestimmungen bestehen sektorspezifische Abkommen (Textil, Energie und Petrochemie, Landwirtschaft, sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, Telekommunikation, Finanzdienstleistungen, Kraftfahrzeuge), die zumeist Ausnahmeregelungen für die Liberalisierung enthalten. Das Abkommen gilt dabei nach außen als diskriminierend und protektionistisch, da nicht zur NAFTA gehörende MNK und ihre Investitionen in das Gebiet der NAFTA nicht gleich behandelt werden (Brewer/Young S. 119f). Ein weiterer wesentlicher Faktor, der im NAFTA kodifiziert wurde, war das Streitschlichtungsverfahren bei Investitionsfragen, was sowohl unterschiedliche Regierungen als auch private Investoren (Unternehmen) als Beteiligte sprich völkerrechtliches Subjekt anerkannte. Hier liegt eine Hauptdifferenz zum bisherigen WTO-Streitschlichtungsverfahren, dass diesen Status nur Regierungen gewährt.

Die in diesem Zeitraum entstandene WTO beansprucht für sich, eine multilaterale Regelung für relevante Investitionsfragen zu konzipieren. Zunächst waren die Bereiche eng an den Handel gekoppelt und hoben die eingangs erwähnte Unterscheidung zwischen Handel und ADI auf. Die Ansatzpunkte der WTO resultierten dabei aus den Vorgaben des GATT. Erster daraus abgeleiteter Bestandteil ist das Abkommen zu *Trade Related Investment Measures* (TRIMs), was im Wesentlichen den Zusammenhang von Handelspolitik und Investitionspolitik für den Produktionsbereich betont und herstellt. Im Abkommen werden bereits im GATT an anderer Stelle enthaltenen Bedingungen aufgelistet und abgeglichen mit Kriterien für die dort getätigten Investitionen: Verbot von Diskriminierung der ADI und Abbau von Local-Content Klauseln, Verhinderung von Restriktionen mit Bezug auf die Herstellung von Leistungsbilanz- und Handelsbilanzgleichgewichten etc.



Der darüber hinaus weisende Ansatz findet sich im GATS (*General Agreement on Trade in Services*), das die Investitionsfragen und die Möglichkeiten der MNK auf den in der Vergangenheit stark gewachsenen Dienstleistungsbereich bezieht und den Investitionsbegriff prinzipiell auf jeglichen Handel mit Dienstleistung ausdehnt. Es beinhaltet daneben separat verhandelte bzw. zu verhandelnde Abkommen für einzelne Sektoren (Telekommunikation, Transport und Finanzdienstleistungen) und für eine Vielzahl von Sektoren gilt ein Ausschluss der Meistbegünstigungsklausel und der Inländerbehandlung. Das GATS umfasst alle Bereiche der Dienstleistungserstellung (Investitionen als auch grenzüberschreitenden Handel) sowie die Bewegung von Personen als Konsumenten und Beschäftigte im Dienstleistungssektor. Es zielt auf den Abbau von Restriktionen bei Joint Ventures und der Höhe der Beteiligung an Unternehmen und öffnet den gesamten heimischen Markt für die ausländische Konkurrenz über Handel und Investitionsbeziehungen (Fritz 2002). Ergänzend zum TRIMs und GATS ist das Abkommen *Trade Related Intellectual Property Rights* (TRIPs) zu sehen. Hierdurch soll die Problematik des "Schutzes des geistigen Eigentums" und des Technologietransfers in MNKs durch multilateral geltende Patentierung gelöst werden. Das TRIPs umfasst die herkömmlichen Bestimmungen des Copyright, Markenschutzes, Gebrauchs- und Geschmacksmusterschutz, des industriellen Designs und darüber hinaus gehende Patentierungen geistigen Eigentums. Alle drei Abkommen sind mit einem permanenten Review-Prozess verbunden, so dass die Implementierung und die weitergehenden Verhandlungen bereits festgelegt sind.

#### D. 90ER JAHRE BIS HEUTE: VON KOOPERATIVER LÖSUNG ALTER FRAGEN WEIT ENTFERNT?

Vor dem Hintergrund der weitgehenden Liberalisierung der Investitionstätigkeit und der Privatisierungspolitik in den 80er und 90er Jahren ist zu konstatieren, dass sich die weiterhin ungelösten Probleme zunehmend auf unterschiedlicher Ebene zeigten. Durch die in dieser Zeit zusätzlich abgeschlossenen bilateralen Verträgen, die sich weiter differenzierten, durch regionale Abkommen (NAFTA) und den Versuch der WTO, unabhängig von einem bestehenden multilateralen Investitionsregime spezifische Regeln aufzustellen, nahm die Fragmentierung sogar zu. Einerseits resultierte daraus der Versuch der OECD ein Multilaterales Investitionsabkommen (MAI) nach den Vorstellungen und Interessen der Industrieländer zu entwickeln, was letztlich scheitern musste. Das MAI orientierte sich dabei an den Investitionsbestimmungen, wie sie im NAFTA-Vertrag festgelegt sind mit der

zentralen Ausrichtung auf den Investorenschutz für die MNK und ihre Interessendurchsetzung gegenüber staatlichen Regulierungen (Braunstein/Epstein 1999:117f).

Andererseits verstärkte die WTO zeitgleich ihre Anstrengungen die Investitionsfrage in den Vordergrund zu rücken und griff dabei nach dem Scheitern des MAI auf die dort gebündelten Wünsche zurück. Trotz weltweit massiver Bedenken und Widerstände machte die WTO auf der 4. Ministerkonferenz in Doha/Katar einen weiteren Schritt in diese Richtung mit dem Beschluss zur Aufnahme von Gesprächen über die nächsten zwei Jahren über den Bereich Investitionen zu beginnen. Die Liberalisierungsschritte in den 80er und 90er Jahren schlugen sich wie skizziert in unterschiedlichen Abkommen nieder, wobei sich Ende der 90er Jahre abzeichnete, dass nicht nur die geografische Ausweitung der bereits existierenden Vorgaben (national, regional, multilateral) von Investitionsregimen auftauchte, sondern zunehmend die institutionelle Frage ins Blickfeld rückte. Schwierigkeiten bereiten darüber hinaus sektorspezifische Abkommen auf plurilateraler Ebene.

Diese Fragmentierung führt zur Konkurrenz verschiedener Ansätzen, wobei substantielle regionale Regulierungssysteme in Bezug auf ADI und das Verhalten von MNK bei allen eingangs erwähnten Einschränkungen lediglich im NAFTA-Raum und der EU existieren. Die übrigen regionalen Abkommen in Lateinamerika (Mercosur, Anden Pakt, CACM, CARICOM), Afrika (UDEAC, SADC), Asien (ASEAN, APEC) und dem mittleren Osten (GCC, ACM, AMU) beschäftigten sich vornehmlich mit konventionellen Fragen der Handelsliberalisierung und der Zollsenkung. Die Problemfelder ADI und Regeln für MNK stehen nicht explizit auf der Tagesordnung. Dieses könnte sich für einige Regionen in der Zukunft ändern, wenn bspw. die vollständige Liberalisierung der Investitionen in der betroffenen Region (z.B. APEC für die entwickelten Länder ab 2010 bzw. 2020 für die Entwicklungsländer: FTAA ab 2005) tatsächlich verwirklicht würde.

Festzuhalten bleibt, dass neben der institutionellen und technischen Fragen der Integration verschiedener Teilaspekte in ein multilaterales System, die generellen ökonomischen und politischen Fragen aus der Vergangenheit bis jetzt nicht geklärt sind. Zwar wurde die Stellung der MNK und die steigenden Zuflüsse der ADI nicht mehr primär als Problem gesehen, sondern ausgehend von einer Situation sozialer und ökonomischer Marginalisierung quasi als einzige Möglichkeit der Integration in die Globalisierung wahrgenommen. Nichts desto trotz zeigt die quantitative und qualitative Struktur der ADI, dass keinerlei Hoffnungen besteht,

über diesbezügliche externen Zuflüsse oder das Agieren von MNK das bestehende Entwicklungsproblem in allen Länder zu lösen. Gleichzeitig hat die zivilgesellschaftliche Diskussion die Rolle der MNK problematisiert und die interessenbedingten Forderungen der Industrieländer, die ihren "global playern" nach dem Rückgang des Wachstums zu Hause seit Mitte der 70er Jahre einen signifikanten Anteil an den ausländischen Märkten sichern wollen, problematisiert. Zur Klärung der damit anstehenden Fragen im Kontext zunehmender Marginalisierung bieten weder die OECD noch die WTO das geeignete Forum, um den Interessen der Entwicklungs- und Schwellenländer nach Steuerung der ADI und Regulierung der MNK zur Unterstützung der eigenen Entwicklungsanstrengungen entgegenzukommen. Noch fühlen sich beide Gremien zuständig bzw. verantwortlich aufgrund ihrer bisherigen Zielsetzung für die sozialen und ökonomischen Verwerfungen in den Industrieländern. Nach wie vor bedarf es deshalb einer institutionellen Einbindung der Fragestellung und Klärung auf UN-Ebene, bspw. dem ECOSOC, was den "Betroffenen" zumindest eine formal gleichberechtigte Teilhabe und Interessenvertretung garantieren würde.

## (III) Direktinvestitionen und Multinationale Konzerne

---

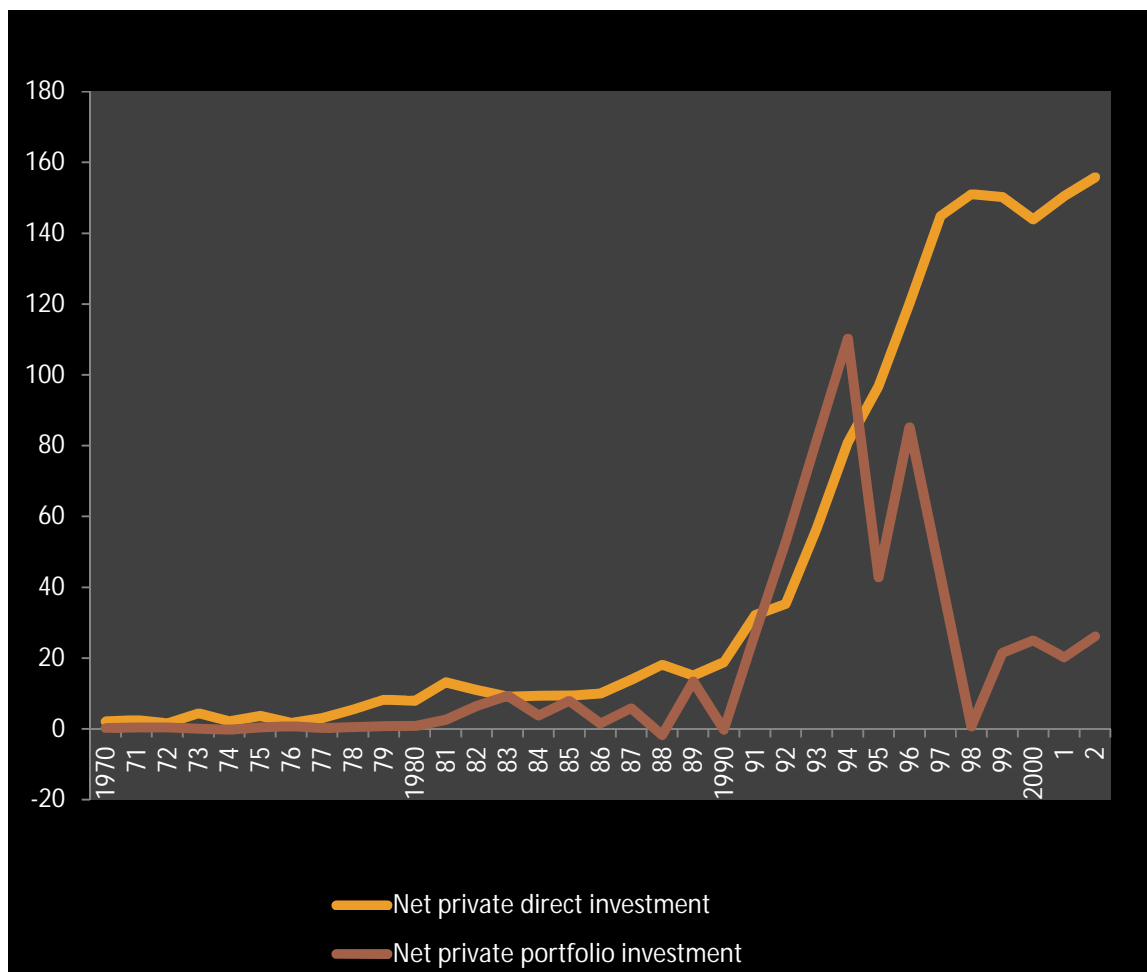
Wie zu Beginn bereits definiert gelten als MNK im weiteren Sinne Unternehmen, die Güter und Dienstleistungen in mehr als einem Land herstellen und vermarkten. Im engeren Sinne gilt ein Unternehmen als solches, das über ausländische Direktinvestitionen (ADI) andere Unternehmenseinheiten außerhalb des Heimatstandortes kontrolliert und leitet. Es lässt sich in den letzten Jahren dabei beobachten, dass die vormals eher an Ländergrenzen orientierte Managementstruktur sich zu Gunsten einer an Produktdivisionen ausgerichteten Unternehmensführung verschiebt. Grenzüberschreitende produktbezogene Synergieeffekte werden so besser genutzt, was im Ergebnis zur Aufgabe einheitlicher Leitungsstrukturen zugunsten von „Headquater“ einzelner Divisionen oder Produktparten führte. Komplementäres und häufig überlagerndes Element der Dezentralisierung auf der Managementebene ist die Zentralisierung in hierarchischen Divisionen (Dörrenbacher/Wortmann 2000).

Von einer Netzwerkstruktur in MNK zu sprechen ist insofern falsch, wenn damit selbstständig und unabhängig voneinander agierende Unternehmenseinheiten gemeint sind. Die Entscheidungshoheit in den wesentlichen Bereichen hat die Muttergesellschaft, die einen nationalen Standort bzw. eine eindeutig national zurechenbare Eigentümerstruktur hat. Nach wie vor ist die "Heimatorientierung bzw. das regionale Umfeld" der MNK ausschlaggebendes Moment sämtlicher Aktivitäten, wobei sich branchen- und sektorspezifische Unterschiede im Grad der Heimatorientierung ergeben. Die Aktivitäten beinhaltet sowohl die Produktionsstruktur, den Handel mit Waren und Dienstleistungen, der Investitionstätigkeit und den Rückflüssen der Gewinne sowie der getätigten Forschungs- und Entwicklungsausgaben. Eine Transnationalisierung der Unternehmen, die als vollkommene Lösung von den nationalen Standorten verstanden wird und eine unterstellte permanente Unternehmensverlagerung bzw. die Möglichkeit hierzu, gibt es bisher deshalb nicht (Doremus u.a. 1998:138. Wortmann 2000b:165ff).

## A. ALLGEMEINE DATENLAGE UND AUSSAGEKRAFT

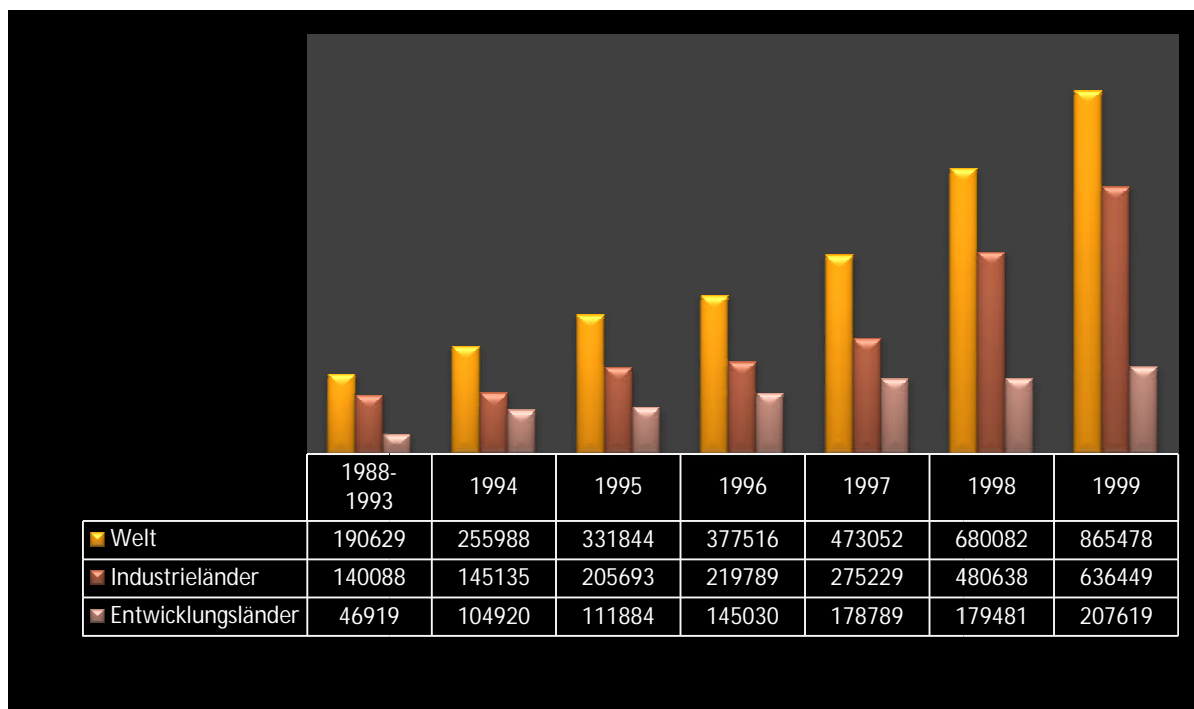
Die internationale Investitionstätigkeit gilt neben dem internationalen Handel und den liberalisierten Finanzmärkten als dritte Säule der Globalisierung. Neben den internationalen Finanzmärkten und den dort zu beobachtenden Kapitalströmen wird dabei in der Regel eine wachsende weltumspannende Arbeitsteilung unterstellt, die eben über den Kapitalstrom der ADI durch die MNK begründet sei. Inwieweit diese Annahme begründet ist bzw. welche Aussagekraft den ADI und ihren Veränderungen in diesem Kontext zugesprochen werden kann, wird somit entscheidend. Genereller Trend ist das relativ stetige Wachstum der eher langfristig angelegten ADI im Gegensatz zu den oft volatilen Bewegungen der zumeist kurzfristigen Portfolioinvestitionen, was exemplarisch an den historischen Daten aus den emerging markets abzusehen ist.

Grafik 1) Private Kapitalzuflüsse in Emerging Markets (ADI und Portfolio, Mrd. US-\$)



Festgehalten werden kann zunächst, dass es 1999 weltweit 63.000 MNK mit ca. 690.000 Tochterunternehmen gab. Diese verkauften Waren und Dienstleistungen im Wert von 14 Billionen US\$ (1980: 3 Billionen), wobei das Umsatzwachstum, wie in den letzten Jahren, schneller stieg als das Wachstum des globalen BIP. Global dominiert hierbei eine Gruppe der TOP 100 Unternehmen aus den Industrienationen über alle Sektoren und besonders in der Grundstoffindustrie (Öl, mineralische und agrarische Rohstoffe, Lebensmittel). Diese 100 Unternehmen verfügen, gemessen an ihrem ausländischen Kapitalstock, über Aktiva in Höhe von 1,9 Billionen US-Dollar und kontrollieren damit ca. 15% des weltweiten Auslandskapitals. Sie beschäftigen ca. 6,6 Million Personen - mehr als die Hälfte aller in MNK beschäftigten Personen - und vereinigten 1999 ca. 50% der gesamten Verkäufe auf sich (UNCTAD 2000). Neben der im historischen Zeitverlauf gleich bleibenden ökonomischen Dominanz dieser 100 MNK ist ihre strukturelle Zusammensetzung über die letzten Jahrzehnte ebenfalls relativ gleich geblieben: Die führenden MNK finden sich alle in der Triade (Europa, USA, Japan) und haben dort ihren Hauptsitz. Aus diesen Regionen werden 85% aller globalen ADI getätigt (outflows) und in diesen Regionen verbleiben in annähernd gleicher Höhe die Investitionsmittel (inflows).

Grafik 2) ADI-Zufluss nach Hauptregionen (Mill. US-\$)



Quelle: UNCTAD 2000

Die MNK außerhalb des OECD-Raumes sind wiederum auf einige wenige Schwellenländer (Südost- und Ostasien und Lateinamerika) konzentriert und haben eine wesentlich wichtigere Bedeutung für den heimischen und regionalen Markt als für den internationalen Warenaustausch. Die häufig angeführten Vergleiche zwischen Export- und Importströmen und dem BIP-Wachstum in der Globalisierungsdiskussion sind generell jedoch wenig aussagekräftig, da zwei unterschiedlich ermittelte Zahlen in Relation gesetzt werden. Export- und Importzahlen sind Umsatzgrößen, während das BIP als Wertschöpfungsgröße berechnet wird, in der die Vorleistungen abgezogen sind. Je stärker die MNK also untereinander handeln, desto mehr wird das Umsatzwachstum durch Mehrfachzählung aufgebläht. Hinzu kommt, dass die steigenden Umsätze der MNK auf ihre Stellung als Handelshäuser (direkt) sowie ihren angegliederten Vertriebsstrukturen (indirekt) zurückgehen und die Umsätze durchlaufende Posten darstellen. Für die genaue Klärung, wie die qualitative und quantitative Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung bei Produktion und Dienstleistungserstellung zu bewerten ist, liegen nur sehr wenig belastbare Zahlen vor.

Generell scheint es unmöglich, aus den vorliegenden "rudimentären" gesamtwirtschaftlichen und betriebswirtschaftlichen Zahlen ein genaues Bild der internationalen Arbeitsteilung und der spezifischen Stellung der MNK zu erhalten (Dörrenbacher 2000). Oder anders ausgedrückt: "Die Indikatoren der internationalen Verflechtung weisen bedeutend höhere Zuwachsraten auf als die am BIP gemessene Weltproduktion. Besonders stark expandieren die Indikatoren "Direktinvestitionen" und "internationale Fusionen und Übernahmen" (Mergers&Acquisitions, M&A). Beide weisen zwar den Vorteil international breiter und zeitnaher Datenverfügbarkeit auf (wenngleich die internationale Vergleichbarkeit wegen gravierender methodischer Unterschiede begrenzt ist); sie sind jedoch ein problematischer Indikator für die Analyse der internationalen Unternehmensverflechtung, da sie der Höhe nach durch die jeweils verfolgte Finanzierungsstrategie und durch Bewertungsverzerrungen im Zuge von Unternehmenszusammenschlüssen beeinflusst werden. Ihnen steht keine statistisch direkt vergleichbare inländische Größe gegenüber; Direktinvestitionen müssen nicht für reale Investitionen aufgewendet werden, und reale Investitionen können auch anders als durch Direktinvestitionen finanziert werden. Operative Daten der Auslandsgesellschaften – z.B. Beschäftigte und Umsatz – erscheinen daher besser geeignete Indikatoren. Sie liegen allerdings oft nur als Schätzungen und für viele Länder gar nicht vor" (HWWA 2000:20).

Aussagen über Unternehmensverlagerungen, die Entwicklung von MNK und/oder die Attraktivität eines Investitionsstandorts werden trotzdem meist an der Entwicklung der ADI festgemacht. Als Direktinvestitionsbeziehungen gelten zumindest in der Bundesrepublik Deutschland seit Januar 1999 grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligungen von 10% und mehr (bis dato über 20%) des Kapitals oder der Stimmrechte. Neben dem Beteiligungskapital zählen auch re-investierte Gewinne und von den Eignern zur Verfügung gestellte Kreditmittel zu den Direktinvestitionen (Bundesbank 1999:59). Und genau hier liegt im internationalen Abgleich ein fundamentales Problem: die Berechnung der ADI basiert von Land zu Land auf unterschiedlichen Kriterien und die "Intransparenz" der Rechnungslegung innerhalb der MNK macht es unmöglich, die Entwicklung der ADI überhaupt als Maßstab für den tatsächlichen Internationalisierungsgrad zu nutzen (Wortmann 2000a:2f).

Aber auch die Veränderungen in Umsätzen, Beschäftigtenzahlen sowie Exporten und Importen von MNK bzw. ihren Tochterunternehmen in den jeweiligen Ländern können nicht ohne weiteres als Indikatoren für eine neue Art der Transnationalisierung herangezogen werden, obwohl diese Daten im Zeitablauf weniger volatil sind, als der Anteil der ADI oder Portfolioinvestitionen (Ramstetter 1998). Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auf das signifikante Wachstum der ADI in den letzten Jahrzehnten. Der Zuwachs kann weitestgehend durch den parallelen Anstieg der grenzüberschreitenden Übernahmen, Fusionen und Beteiligungen (M&A) zurückgeführt werden. Aufgrund der Preisentwicklung für Unternehmen bzw. für Anteile ist die "inflationäre" Entwicklung in der ein treibender Faktor des Wachstums der M&A-Investitionen: 1999 betragen sie 720 Mrd. US\$ und machten damit 90% der gesamten weltweiten Investitionsflüsse aus, die sich auf 800 Mrd. US\$ summierten (UNCTAD 2000:106ff). Primäre Branchen für M&A sind Banken/Versicherungen, Chemie, Pharmazeutische Industrie und Telekommunikation. Auf die Gruppe der Industrieländer bzw. den dort beheimateten Konzernen entfallen regelmäßig ca. 90% der globalen Fusions- und Beteiligungsinvestitionen. Den höchsten Anteil an Investitionen in M&A halten die USA, England, Frankreich und Deutschland. 1999 investierten deutsche Unternehmen 93 Mrd. Euro im Ausland. Alleine die vier größten Firmenzusammenschlüsse, an denen deutsche Investoren beteiligt waren, beliefen sich auf rund 50 Mrd. Euro (Bundesbank 2000:67).

Als Fusion wird zwar vieles bezeichnet, aber weniger als 3% der grenzüberschreitenden M&A-Ströme lassen sich damit kennzeichnen. In der Regel geht es um die 100%ige Übernahme bzw. der Sicherung einer starken Beteiligung, um die Entscheidungshoheit im



Unternehmen zu besitzen. Auch in der historischen Betrachtung lassen sich über die Fusionswellen hinweg, diese Entwicklungen beobachten. Sie sind nicht nur ein Effekt der letzten 10 Jahre. Ausschlaggebend ist jedoch, dass sich durch eine "Fusion" immer die bisherigen inländischen Arbeitskräfte, Produkte und Umsätze etc. nun in der Bilanz eines ausländischen MNK wieder finden. Folglich ist die häufig unterstellte Kausalität zwischen dem Anwachsen der Beschäftigtenzahlen bei "Auslandsgesellschaften", ihrem zunehmenden Output gemessen am inländischen BIP oder der steigenden Umsätze (HWWA Gutachten 2001) und einer daraus erwachsenden qualitativ neuen bzw. massiv zunehmenden internationalen Arbeitsteilung aus den vorliegenden Zahlen nicht zu verifizieren. Fehlende national und international vergleichbare Daten, unterschiedliche nicht zu isolierende Einflussfaktoren (Wechselkursentwicklung, Kapitalzuflüsse, Handelsströme etc.) und generell die mangelnde Erklärungskraft der ADI verhindern eine klare Ableitung von Ursachen und Wirkungen des Investitionsverhaltens von MNK. Diese strukturellen Probleme lassen sich auch nicht durch mikroökonomische Analysen von Branchen und Sektoren beheben, denn auch dort schlagen sich die skizzierten übergeordneten Faktoren in den Geschäftsberichten etc. wieder.

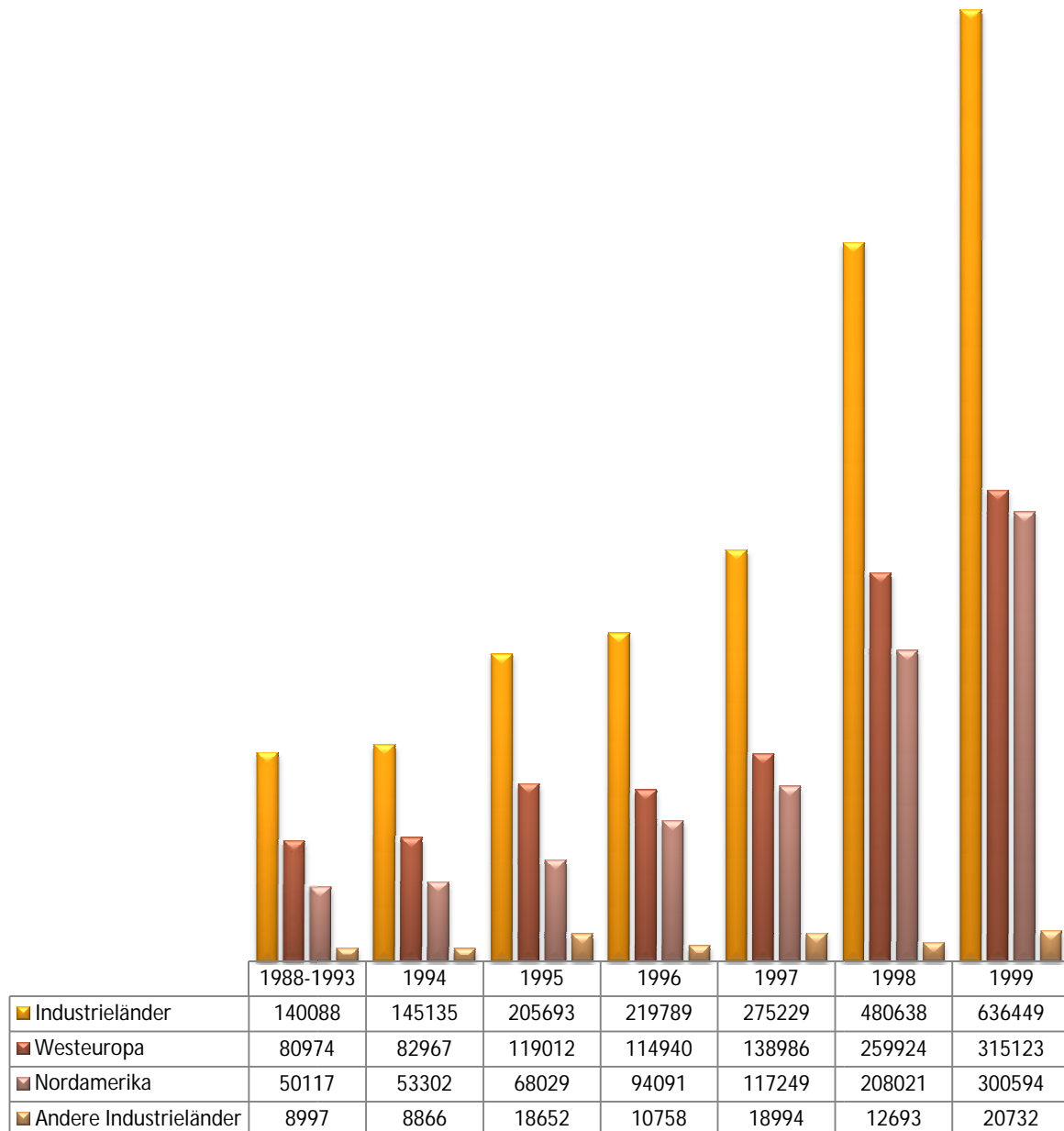
## B. REGIONALE VERTEILUNG DER ADI

Ungeachtet der skizzierten Probleme ist die regionale Verteilung durch eine zunehmende Konzentration der Investitionsflüsse im Kontext einer Integration etablierter Märkte gekennzeichnet. Wird die Verteilung der Direktinvestitionen bzw. der Vermögensbestände in einem ersten Schritt nach entwickelten Ländern und Entwicklungsländern unterschieden, fällt zwar der prozentuale Rückgang der zufließenden Direktinvestitionen in die entwickelten Länder (von 1990-97 von 79,3 auf 68%) und der spiegelbildliche Anstieg bei den Entwicklungsländern (von 1990-95 von 20,6 auf 30,2%) auf (UNCTAD 1998). Insgesamt beschränkte sich die Investitionstätigkeit in Entwicklungsländern aber auf wenige Staaten: Alleine 77% der Direktinvestitionen in den Rest der Welt gingen bis zum Ausbruch der Finanzmarktkrisen von 1998 in 10 Länder (China, Singapur, Malaysia, Indonesien, Hong Kong, Mexiko, Bermuda, Brasilien, Chile, Peru). Auf diese Länder mit dem größten Bestand an ausländischen Direktinvestitionen entfielen 70% des gesamten Vermögensbestandes, der sich in den Entwicklungsländern im Besitz von Ausländern befand.

Eine absolute Trendwende hin zu einer gleichmäßigeren Verteilung auf mehr Länder der Peripherie ist nach 1998 nicht zu verzeichnen. Ganz im Gegenteil haben die negativen Bedingungen selbst in den vormals begünstigten Ländern zu einer Veränderung der ADI in der Hinsicht geführt, dass der Bereich der M&A-Investitionen rapide anstieg. Sprich die nach der Krise und Abwertung nunmehr "preiswerten" dortigen Unternehmen wurden durch kapitalkräftige MNK aufgekauft. So lässt sich die "schnelle" Erholung der ADI-Zuflüsse in 1999 mit einer Steigerung von 11% (93 Mrd. US\$) gegenüber 1998 in Ost- und Südostasien zum einen durch die Repatriierung von Fluchtkapital und einer verbesserten Investitionssituation nach dem Höhepunkt der Finanzmarktkrise erklären. Zum anderen wuchsen gerade in den von der Krise am stärksten betroffenen Ländern (Thailand, Malaysia, Philippinen, Indonesien, Süd-Korea) die M&A-Investitionen auf einen Rekordwert von 15 Mrd. US\$ in 1999. Im Vergleich zur Periode vor der Krise (1994-1996) mit durchschnittlich 7 Mrd. US\$ stiegen die M&A-Investitionen in der gesamten Region nach der Krise (1997-1999) auf durchschnittlich 20 Mrd. US\$ (UNCTAD 2000:17).

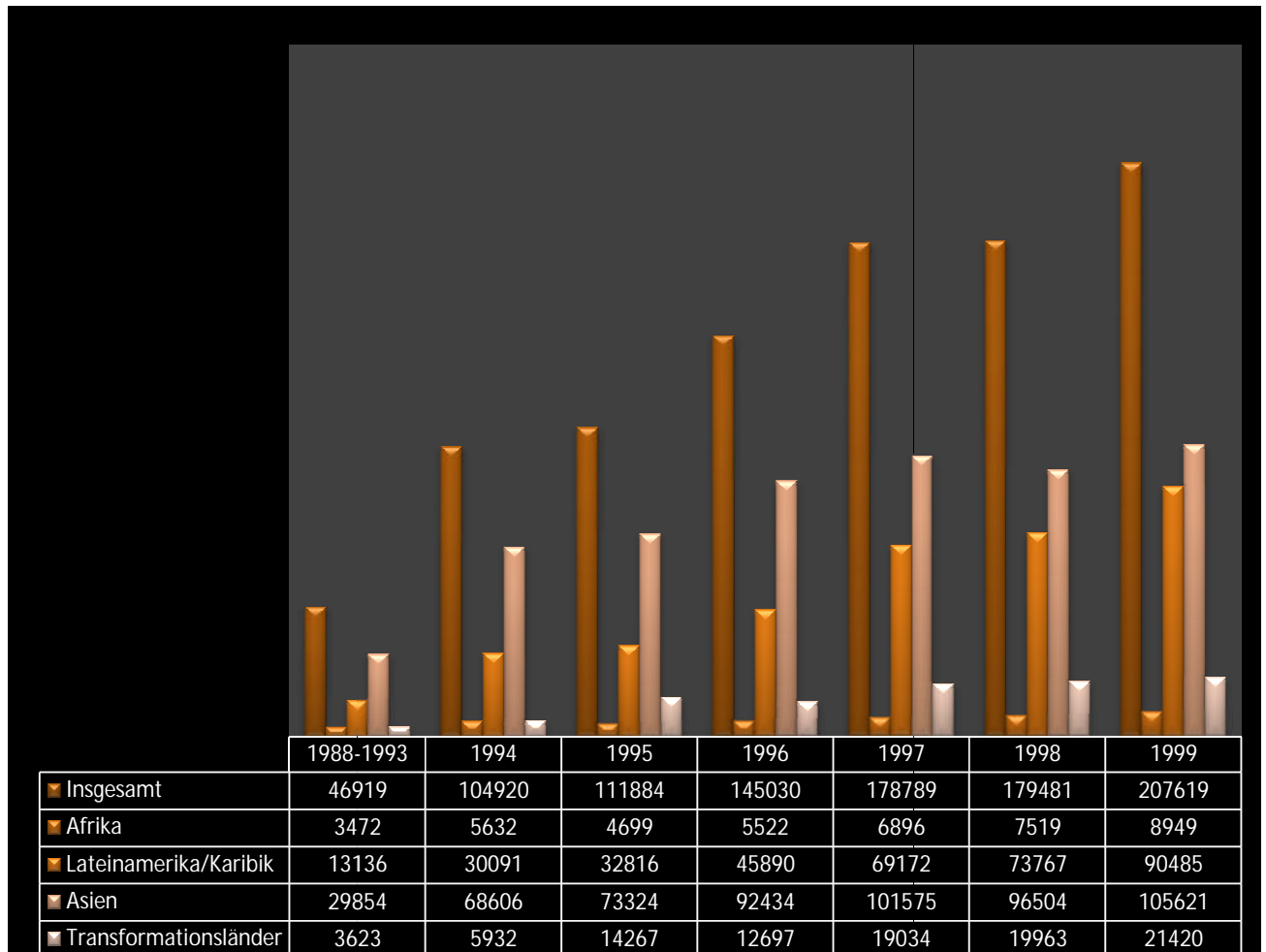
Die Zunahme der Direktinvestitionen in den vergangenen dynamischen Jahren konzentrierte sich also auf die wenigen so genannten emerging markets in Asien und Lateinamerika, die heutigen Krisenländer. Den Hauptanteil der ADI zogen dabei vor allem die bereits genannten ost- und südostasiatischen Schwellenländer (China, Taiwan, Südkorea, Thailand, Singapur, Indonesien, Malaysia, Philippinen) gegenüber den lateinamerikanischen Ländern an, wobei China bis heute eine herausragende Stellung einnimmt. Nach China flossen in den letzten Jahren zwischen 12-15% der weltweit in allen Ländern verausgabten Investitionen. Neben den USA (jährlich ca. 20%) war China damit das Einzelland mit dem höchsten Zufluss an ADI, trotz rigider nationaler Regulierung! Afrika (1,9%) und die osteuropäischen Transformationsländer (dabei 3/4 auf die Tschechische Republik, Polen und Ungarn) (1,8%) sind die am wenigsten attraktiven Regionen für Direktinvestitionen, gefolgt von weiten Teilen Latein- bzw. Südamerikas.

Grafik 3) ADI-Zuflüsse in Industrieländer (in Mill. US-\$)



Quelle: UNCTAD 2000

Grafik 4) ADI-Zuflüsse nach Regionen in Entwicklungsländer (Mill. US-\$)



Quelle: UNCTAD 2000

Hier ist noch einmal darauf hinzuweisen, dass selbst irrelevante (kleine) absolute Zahlen des ADI Zufluss/Bestandes für die jeweilige Volkswirtschaft große Wirkungen haben kann und

#### Direktinvestitionsbestand (1999)

	BIP in Mrd. Euro	in % des BIP
Polen	144,7	17,2
Tschech. R.	49,8	33,0
Ungarn	45,4	39,9
Rumänien	31,9	16,1
Slowak. R.	17,7	14,6
Slowenien	18,7	13,0
Bulgarien	11,6	19,9
Estland	4,8	47,9
Litauen	10	19,7
Lettland	5,7	26,9

Quelle: UNCTAD 2001, Eurostat 1999a, eigene Berechnungen

sich weltweit die unterschiedliche Wirkungen und Bedeutungen einstellen, wie exemplarisch die Daten für die osteuropäischen Transformationsländer zeigen.

### C. GRÜNDE FÜR DEN ANSTIEG DER INTERNATIONALEN INVESTITIONSTÄTIGKEIT

Die verstärkte regionale (internationale) Vernetzung vollzieht sich vor allem über den Dienstleistungssektor. Hier konzentriert sich in den 90er Jahren der höchste Vermögensbestand im Ausland. Zwischen 55-60% der jährlichen ADI sind dem tertiären Sektor zuzurechnen, wobei der Bereich Finanzdienstleistungen/Versicherungen dominiert, gefolgt vom Handel mit dem nächst größten Vermögensbestand (8-25%) im Ausland. Nur in den zuvor genannten wenigen Schwellenländern machten bis 1998 Direktinvestitionen in den Produktionsbereich den höchsten Anteil an den gesamten Direktinvestitionen aus.

Der Anstieg der ADI im Dienstleistungsbereich hängt eng mit der weltweiten Liberalisierung der länderübergreifenden Direktinvestitionstätigkeit für die Bereiche Produktion und Handel zusammen. Da die hier für eingesetzten Dienstleistungen bisher in der Regel nicht exportiert werden können und deshalb auch keine Wahlmöglichkeit zwischen Export und Produktion vor Ort (wie bei Industriegütern) besteht, können oftmals die Produkte ausländischer Unternehmen (Exportprodukte und/oder im Land von der Tochtergesellschaft erstellt) nur angeboten werden, wenn das entsprechende Land Investitionen aus dem Ausland gestattet. Gleichzeitig bedarf es hinsichtlich der Erschließung von Märkten (das Hauptmotiv der ADI) dem Auf- und Ausbau einer Vertriebs- und Servicestruktur, die entweder den Absatz der Waren (Import/Export der eigenen Produkte) und/oder die eigene Produktion auf diesem "ausländischen" Markt komplettiert. D.h., die Investitionen sind vor allem handelsbegleitender Art und/oder ergeben Agglomerationsvorteile (Fritz 2002. Döhrn 2002).

Ausschlaggebend für sämtliche ADI in den letzten Jahrzehnten sind das Wachstum des Binnenmarktes (Zielland der Investition) bzw. die Absatzmöglichkeiten auf den angestammten Märkten gewesen. Jede Kontraktion auf dem heimischen Markt verstärkte die Tendenz zur Erschließung neuer Märkte. Die Lohnhöhe, respektive die Höhe der Lohnstückkosten, das zentrale Motiv in der politischen Debatte, wenn es um die Notwendigkeit der Attraktivität von Standorten geht, ist hingegen nicht das Hauptmotiv für Direktinvestitionen. Zwar spielen Lohnkosten eine gewisse Rolle wenn international operierende Unternehmen aus dem produzierenden Sektor jenseits der eigenen Grenze, besonders in den regionalen Peripherien (USA: Mexiko und andere lateinamerikanische Staaten. EU: Osteuropa mit sehr geringem Anteil an den gesamten ADI aus der EU) investieren. Das Investitionsmotiv "Lohn- bzw. Lohnnebenkosten" spielte zumindest bisher aber insgesamt eine untergeordnete Bedeutung (OECD 1995: 21).

Aus der Datenlage zur regionalen und sektoralen Verteilung der ADI lässt sich folgender Zusammenhang ablesen: Ist die Binnennachfrage gering, u.a. in Folge einer angebotsorientierten Wirtschaftspolitik, bemühen sich die MNK, ihren Absatz im Ausland zu erhöhen. Durch die Errichtung von Produktionsstätten und Präsenz vor Ort wird versucht, jenseits der eigenen Grenzen die Produktion und damit den Gewinn zu steigern. Es werden dafür Vertriebs- und Servicenetze errichtet, die den Export aus dem Heimatland unterstützen. Da es sich bei den ADI vor allem um Investitionen im Dienstleistungsbereich zur Leistungserbringung vor Ort handelt (Export ist nicht möglich), spielt die Lohnhöhe für diesen Bereich keine Rolle. Um ausländische Märkte zu erschließen oder günstige Produktionsbedingungen (Kostenstruktur, rechtliche Bestimmungen, Sozialstandards, Subventionen etc.) eines Landes auszunutzen, investieren MNK dabei nicht primär in den Aufbau neuer Produktionsstätten. In den Unternehmensstrategien spielen grenzüberschreitende Fusionen und Aufkäufe sowie Beteiligungen (Joint Ventures) eine immer wichtigere Rolle, seit dem die Organisation der Produktion und Distribution verändert wird. Es geht also primär um die Restrukturierung bestehender Konzerne. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen grenzüberschreitenden Investitionen die dem Markteintritt und der Erweiterung (Expansion) dienen und dem Markteintritt, der zur Verdrängung von Konkurrenz vorgenommen wird (Konzentration). In der Realität lassen sich diese Motive nicht voneinander trennen, da beide konstitutive Elemente der kapitalistischen Produktion sind.

In der jüngsten Vergangenheit überwiegen M&A-Investitionen und damit kommt es lediglich zum bereits erwähnten Eigentümerwechsel. Externes Wachstum durch Fusionen, genauer Übernahmen mittels Aktientausches bei steigenden Unternehmenspreisen kennzeichnet die Fusionswelle, wobei die Kontraktion des Binnenmarktes, fallende Preise, relative Überkapazitäten, die strukturelle Veränderung aufgrund des technischen Wandels und die steigenden Kosten für Forschung und Entwicklung zentrale Motive sind. Die Strategie besteht also darin, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren (in den 70-80er Jahren ging es um Diversifizierung) und durch Kostenreduktion (Entlassungen, Lean Management, Outsourcing, Just-in-Time Produktion etc.) den Konkurrenten überlegen zu sein. Auch der Bereich KMU bleibt hiervon nicht verschont bzw. ist selbst treibende Kraft bei Fusionen und Beteiligungen. Das generelle Problem weltweit sinkender Absatzmöglichkeiten in Relation zu steigenden Kapazitäten wird damit aber nicht gelöst. Folglich hat mittlerweile eine kleine Gruppe von MNK in vielen Wirtschaftssektoren (Chemische Industrie, Automobilbau, Banken und Versicherungen) eine marktbeherrschende Stellung erlangt. So kontrollieren bspw. in der EU

die jeweils 5 führenden Konzerne 73% der Produktion optischer Geräte, 71% der Computerproduktion, 63% der Automobilfabrikation und 56% der Tabakindustrie (UNCTAD 1997:138). Innerhalb der Konzerne ist die Wertschöpfungskette vieler Produkte, bei den zuvor genannten Einschränkungen, internationalisiert. Gleichzeitig findet der Konzentrationsprozess oder die Umstrukturierung überwiegend durch vertikale statt durch horizontale Verflechtungen statt, was sich auch in der Struktur der ADI niederschlägt (Hanson/Mataloni/Slaughter 2001).

Von der Forschung und Entwicklung, über die Fertigung von Komponenten bis zu Dienstleistungen (Marketing, Buchführung, Logistik etc.) agieren die Konzerne dort, wo es für sie am rentabelsten ist. Auf diese Weise lassen sich nicht nur die Kosten reduzieren und Gewinne steigern, sondern auch gewerkschaftlichem Druck und gesetzlicher Regulierung (z.B. im Arbeits- und Umweltschutz) durch die nationalen Parlamente entgehen (Exit-Option). Jede weitere Liberalisierung der Märkte, wie u.a. von der OECD durch die Diskussionen um das MAI in der Vergangenheit und der WTO angestrebt, erhöht damit die Möglichkeiten der Unternehmen eine Exit-Option zu wählen. Für die Zukunft, in der der direkte Kostenvorteil (Arbitragekonkurrenz) zunehmende Bedeutung haben könnte, würden diese Vorteile für die MNK natürlich genutzt, wobei der Druck der "Standortkonkurrenz" dann wie bisher an die Beschäftigten und die jeweilige Gesellschaft weitergegeben wird, um Vorteile (Subventionen, Steuerbefreiungen, Lohnzurückhaltung etc.) für den jeweiligen Konzern herauszuschlagen.

#### D. PROBLEMFALL: SONDERWIRTSCHAFTSZONEN

Alle Versuche auf nationaler und internationaler in diesen Wettlauf durch eine soziale und ökologisch verträglichen Investitionslenkung einzugreifen sowie die Möglichkeiten für MNK zu begrenzen, sich diesen Regulierungserfordernissen durch Ausgliederung und Standortverlagerung zu entziehen, können so lange unterlaufen werden, wie Sonderwirtschaftszonen existieren bzw. neue ausgewiesen werden. Es ist dabei völlig unerheblich auf welcher Ebene die auch von Unternehmerseite unter anderen Prämissen als notwendig erachtet Vereinheitlichung von Investitionsbestimmungen und deren institutionelle Anbindung stattfindet: durch den Ausweis von quasi "extraterritorialen Zonen" können diese Regeln immer unterlaufen werden.

Die Sonderwirtschaftszonen sind eingerichtet worden, um die ADI in den Entwicklungs- und Schwellenländern anzuziehen. Es wurde damit auf den Umstand reagiert, dass die Investitionsflüsse sich gerade nicht global gleichmäßig verteilen. Sonderwirtschaftszonen oder freie Produktionszonen sollen diesen Zustand durch die Bereitstellung positiver Konditionen (*incentives*) für den Investor beheben. In diesen Zonen werden für ausländische Unternehmen besonders günstige Bedingungen angeboten (niedrige bis keine Besteuerung, geringe Sozial- und Umweltauflagen, verkürzte Genehmigungszeiten etc.), in denen Forderungen nach einer Regulierung (sozialer, ökologischer oder menschenrechtlicher Art) nach gegenwärtiger Auslegung nicht gelten würden. Damit verbunden ist die Entwicklungsoption, dass sich über die Zone hinaus der wirtschaftliche und soziale Aufschwung in den Rest des Landes ausbreitet (spill-over Effekte). Die Zonen sollen damit entscheidende Impulse für eine selbst tragende Entwicklung liefern. In der Realität hat sich nicht wie erhofft die Integration der Produktionsprozesse der Sonderwirtschaftszonen in den heimischen Binnenmarkt oder in eine gesamtstaatliche Entwicklungsoption ergeben. Vielmehr hat sich die Kluft zwischen Arm und Reich nicht nur zwischen, sondern auch innerhalb der einzelnen Länder in den letzten Jahrzehnten verschärft. Von einer sozialen und nachhaltigen Entwicklung kann trotz Ausweitung der Sonderwirtschaftszonen nicht gesprochen werden. In den Entwicklungs- und Schwellenländern dienen sie lediglich der Ausweitung prekärer Beschäftigungsverhältnisse, in denen es immer wieder zu massiven Verstößen selbst gegen elementarste Menschenrechte kommt.

Für MNK bieten sich gerade in diesen Zonen besonders günstige Produktionsbedingungen. In ihnen werden die ohnehin in den Ländern niedrigen Sozial- und Umweltstandards noch einmal unterboten. Hier besteht für MNK die Möglichkeit, bei der Preisgestaltung (incl. interner Verrechnungspreise), der Kapitalbeschaffung, bei Technologie- und Gewinntransfer, der Steuerhöhe etc. einen eigenen komparativen Kostenvorteil zu erzielen und gegenüber den Mitkonkurrenten eine verbesserte Ausgangsposition einzunehmen. In den letzten Jahren war im Zuge der Restrukturierung der MNK zu beobachten, dass sie dabei nicht mehr direkt am Aufbau der Produktion in den Sonderwirtschaftszonen beteiligt waren oder dort tätige Unternehmen besitzen. Die vor allem als Zulieferbetriebe dort angesiedelten und tätigen Betriebe bieten vielmehr ihre Produkte und Dienstleistungen einem oder wenigen MNK an und es wird eine Handelsbeziehungen auf kurze Distanz (*arm's length trade*) eingegangen. In dieser "Netzwerkstruktur" können nicht nur die einzelnen Zulieferbetriebe in geografisch unterschiedlichen Sonderwirtschaftszonen gegeneinander ausgespielt werden (jüngstes



Beispiel ist die massive Schließung von Maquilas in Mexiko zu Gunsten südostasiatischer/chinesischer Anbieter), sondern der Konzern kann sich jeglicher Kritik mit dem Hinweis auf die Selbstständigkeit der Zulieferbetriebe entziehen (Musiolek 1999:164ff).

Bei jeder Konzeption von Mindeststandards bezüglich ADI und MNK muss der Problemfall Sonderwirtschaftszone in die Diskussion eingebunden werden. Geschieht dieses nicht, so ist zu erwarten, dass diese Enklaven sich ausdehnen, wenn eine multilaterale Regulierung getroffen würde. Diese "rechtsfreien" Räume böten dann in noch stärkerem Maße als bisher die Möglichkeit, das Unternehmen eine Exit-Option wählen können und sich so der Regulierung entziehen. Sonderwirtschaftszonen sind folglich ähnlich zu bewerten, wie Offshore-Zentren auf den Finanzmärkten und wie diese bei der Finanzmarktregulation zu behandeln: um Steuerflucht/-dumping, Geldwäsche sowie die Umgehung bestehender und zukünftiger Regeln zu verhindern, werden diese Enklaven nicht weiter wie bisher existieren können.

## (IV) Politische Anforderungen

---

Aus den skizzierten Aspekten und den bisherigen Diskussionen über Investitionsregime und der Investitionstätigkeit der MNK ergibt sich, dass ein neues institutionelles Arrangement der internationalen Investitionstätigkeit unter verschiedenen Gesichtspunkten als überfällig erscheint. Die Diskussionen konzentrierten sich dabei immer wieder um zwei inhaltliche Punkte: Zum einen der von Unternehmen und ihren Lobbyverbänden ins Feld geführte weitestgehenden Investorenschutz wie er sich im MAI-Ansatz der OECD zeigte, denen sich vor allem die Regierungen aus den Industrieländern verpflichtet fühlen. Zum anderen wird die Notwendigkeit der deutlichen politischen Regulierung und Kontrolle der Investitionstätigkeit und des Gebarens der MNK durch internationale Institutionen mit Unterstützung von Vertretern aus Entwicklungs- und Schwellenländer sowie der Zivilgesellschaft (NRO) eingefordert.

Zwischen diesen beiden Polen werden die bekannten kontroversen Argumente ausgetauscht, die sich um die jeweiligen wirtschaftspolitischen Lehrmeinungen gruppieren. Greift man auf die herrschende Ansicht zurück, dass der freie Kapital- und Warenverkehr für mehr Wachstum etc. stünde, eine progressive Ansiedlungspolitik für ADI den Entwicklungsprozess forcieren, die Integration in den Weltmarkt damit gelinge, die heimischen Märkte und Unternehmen durch technologische spill-over Effekte aus den MNK profitierten und die Probleme der Kapitalknappheit in den Entwicklungsländern durch die externen Zuflüsse zu überwinden seien, so wird häufig die institutionelle Frage auf vereinheitlichte technische Regeln für die Investoren verengt. Problematisch erscheint letztlich nur die Vielzahl an Abkommen auf unterschiedlicher geografischer Ebene und es wird permanent die notwendige Ausweitung auf multilateraler Ebene mit wenigen Kriterien beschworen, um der Globalisierung einen Ordnungsrahmen zu geben. Wird hingegen auf das ungleiche Entwicklungsniveau der Länder abgestellt, aus denen unterschiedliche Interessen und differenzierte Ansätze der Behandlung der Thematik resultieren, so sind weitergehende Anforderungen an die Qualität der ADI und eine politisch gesteuerte Einbindung der MNK in den Entwicklungsprozess begründet. Zumal die zuvor unterstellte positive Wirkungskette nicht der Realität entspricht (Weltbank 2002:92) und qualitative Aspekte im Vordergrund stehen, wenn ADI überhaupt ihren Beitrag zu Lösung sozialer, ökologischer und ökonomischer Probleme leisten sollen (UNCTAD 2000:159ff). Die eher liberale Konzeption

eines globalen Ordnungsrahmens, der dann die Marktkräfte zur vollen Entfaltung bringen würde, reicht hierbei allerdings nicht aus. Zumal der Ordnungsrahmen bereits besteht.

Eine weitergehende Regulierungsnotwendigkeit erwächst darüber hinaus aus dem zunehmenden Druck, soziale Rechte und andere Bestimmungen (Steuern etc.) den Wünschen der MNK "anzupassen", um so überhaupt ADI zu bekommen. Sowohl in den Industrie-, Schwellen- als auch Entwicklungsländern zeigt sich dieser Prozess des "race-to-the-bottom" hinsichtlich der sozialen Bedingungen. Es hilft dabei den "Verlierern" der Globalisierung nur wenig, dass im Ganzen gesehen die heimische Wirtschaft gewinnen kann oder sich abstrakt die Wohlfahrt der Welt erhöht. Primär lassen sich die Probleme natürlich nicht allein auf die Globalisierung oder die Tätigkeit der MNK zurückführen. Sie nutzen letztlich die Bedingungen aus, die aus der unzulänglichen Politik in den letzten Jahren und den mangelnden wirtschaftswissenschaftlichen Antworten auf die Probleme im Kontext der internationalen Veränderungen gegeben wurden (Rodrik 1997).

Trotzdem stehen die MNK an prominenter Stelle durch ihre gestiegenen Verhandlungsmacht (*bargaining power*) gegenüber Politik und Gesellschaft. Wie zuvor skizziert, gibt es keine heimat- bzw. staatenlose Konzerne im "virtuellen Raum" der Globalisierung. Zentrale Fragen zur Bedeutung der MNK bzw. welche ihnen politisch eingeräumt wird, wie die getätigten ADI auf den nationalen Standort wirken und wie ein zukünftiges internationales Investitionsregime aussehen sollte sind somit primär auf nationaler bzw. regionaler Ebene oder zwischen den OECD-Staaten politisch zu klären. Es ist noch einmal nachdrücklich darauf hinzuweisen, dass die EU und die USA bei allem Wachstum von MNK aus anderen Regionen (Südostasien, Lateinamerika) die absolut dominierenden Standorte der "global player" sind. In den Industrieländern werden folglich die zentralen Entscheidungen für den "Rest der Welt" getroffen. In dieser Hinsicht wäre die soziale und ökonomisch nachhaltige Regulierung auch eine zentrale politische Aufgabe der Regierungen in diesen Regionen, wenn sie denn gewollt ist. Hierbei kann es nicht um die einseitige Durchsetzung der Interessen der Unternehmen aus diesen Ländern nach dem Gesichtspunkt des umfassenden Investorenschutzes und der relativen Freiheit vor "zu viel" Regulierung gehen.

## A. FREIWILLIGE VERHALTENSKODIZES

Abgesehen von staatlichen und multilateralen Regulierungen ist parallel ein Geflecht branchen- und produktbezogener freiwillige Standards und Verhaltenskodizes entstanden. Dieser Prozess verstärkte sich in den letzten Jahrzehnten durch die beschriebene mangelnde politische Bereitschaft, ein rechtsverbindliches, auf alle Interessen abgestimmtes Verfahren auf der UN-Ebene zu entwickeln, zu ratifizieren und durchzusetzen. Die Globalisierung eröffnete den MNK damit *erstens* mehr Möglichkeiten der Umgehung bestehender Beschränkungen ihres Investitionsverhaltens. *Zweitens* erhöht sich durch ihre gestiegene Macht der Druck auf Regierungen, Standards zu Senken um Investitionen an ihren Standort zu binden, wobei *drittens* die MNK dann selbst freiwillig Standards im Rahmen ihrer Kosten/Nutzen-Analyse entwickeln können, um damit auf kritisches Konsumentenverhalten und geschärftes Umweltbewusstsein flexibel zu reagieren.

Die meisten existierenden freiwilligen Standards sind hinsichtlich ihrer Aufgabenstellung deshalb auch als Managementstandards definiert, die einen standardisierten Produktionsablauf garantieren sollen und dienen als Qualitätsnormen (ISO-Normen). Die unter Beteiligung von Gewerkschaften, Unternehmen und Nichtregierungsorganisationen ausgearbeiteten Standards stellen eher die Ausnahmen unter den freiwilligen Verhaltenskodizes der MNK dar. Nach einer Untersuchung der ILO beziehen sich von 215 Standards nicht mehr als 1/3 aller Standards auf die international vereinbarten Sozialstandards der ILO (ILO 1998). Das grundsätzliche Problem aller freiwilligen Vereinbarungen ist jedoch: Die mangelnde Vergleichbarkeit, da sie selbst definierte Standards verwenden. Es gibt keine unabhängigen Überwachungsmechanismen und zur weltweiten, rechtsverbindlichen Durchsetzung sind freiwillige Standards ungeeignet. Dies liegt nun einmal in der Natur der Sache, der Freiwilligkeit.

Aufgrund der somit auch zukünftigen bestehenden mangelnden Rechtsverbindlichkeit und der Abstinenz von Sanktionsmöglichkeiten können freiwillige Kodizes nur zur Ergänzung nicht aber als Ersatz international, zwischenstaatlich vereinbarten Normen dienen. Hinzu kommt, dass die im Zuge der Diskussion um „Global Governance“ aufgeworfenen Frage nach der Legitimation von NRO unbeantwortet ist und die zivilgesellschaftlich ausgehandelten Kompromisse, die sich u.a. in freiwilligen Bestimmungen niederschlagen, keinerlei völkerrechtliche, rechtsverbindliche Mindeststandards festlegen und im Konfliktfall somit irrelevant sind. Auf der anderen Seite können die Verhaltenskodizes spezielle Fragestellungen

umfassen, die auf der Regierungsebene nicht aufgegriffen werden (z.B. Stellung der Frauen in den Maquilas), über enge international anerkannte Definitionen hinausgehen oder den aufgeklärten Konsumenten in die Entscheidungen einbinden. Freiwillige Standards können somit durchaus positive Wirkungen entfalten, wenn sie nicht nur als bessere Imagekampagne genutzt und ihre Begrenztheit realistisch eingeschätzt werden.

Ansatzpunkte für die effektivere Regulierung der ADI und des Verhaltens der MNK liegen u.a. in den revidierten OECD-Leitsätzen für MNK und der Diskussion über einen zu entwickelnden europäischen Verhaltenskodexes für in Entwicklungsländern tätige europäische Unternehmen inklusive eines Überwachungsrahmens (EU-Parlament 1998). Für beides gilt, wie zuvor, dass die Freiwilligkeit mit der Durchsetzungsfähigkeit kollidiert und keine Rechtsverbindlichkeit besteht. Unter dieser Prämisse lassen sich dennoch diese Ansätze weiter entwickeln. Die nationalen Beschwerdestellen zur Überwachung der Einhaltung der OECD-Leitlinien sind personelle und finanzielle besser auszustatten und als ein erster Schritt sollten die Verstöße gegen die freiwilligen Leitlinien öffentlich gemacht werden, um zumindest den moralischen Druck zu erhöhen. Die Frage nach Klagerechten und Sanktionen, um die Rechtsverbindlichkeit der OECD-Leitlinien herzustellen, steht in einem zweiten Schritt an, bspw. bei Verstößen durch den Ausschluss des jeweiligen Unternehmens von der öffentlichen Auftragsvergabe und Subventionierung.

## B. GRUNDZÜGE EINES INTERNATIONALEN INVESTITIONSREGIMES

Eine auf soziale, ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit orientierte Strategie zur Steuerung der Investitionsströme und der Machtbeschränkung der Konzerne hat zunächst die Stärkung der nationalen Handlungsebene in den Vordergrund zu rücken. Dieses gilt sowohl für die Empfänger- als auch die Herkunftsländer von ADI. Globale Mindeststandards müssen unabhängig von der institutionellen Anbindung ein differenziertes Instrumentarium zur zielgerichteten Lenkung von ADI bieten. Unter den bestehenden ungleichen sozioökonomischen Bedingungen ist es dabei unerlässlich, die Ungleichbehandlung (die als Diskriminierung von inländischen und ausländischen Unternehmen definiert wird und damit untersagt werden sollte) beizubehalten bzw. die Unterscheidung aufgrund qualitativer Kriterien auszubauen. Die unumschränkte Garantie des Markteintritts hätte demgegenüber eine untergeordnete Rolle einzunehmen. Ansonsten würden die Möglichkeiten von Entwicklungs- und Schwellenländern beschnitten, ihre einheimische Industrie zu entwickeln

und zu schützen (wie es nach wie vor von den Industrieländern praktiziert wird) sowie den Einfluss der ausländischen MNK zu beschränken. Vorausgesetzt es gibt materiell und personell adäquat ausgestattete Institutionen, so liegen die Vorteile (Memo 1999:266) nationaler Instrumente in:

- einem besseren Monitoring von Investitionen und ihren ökonomischen und außerökonomischen Aspekten,
- der Möglichkeit zur effizienten Kontrolle von Standards, Auflagen etc.,
- einer größeren Flexibilität bezüglich der spezifischen Bedingungen des Landes, so dass auch höhere Standards als die international gültigen und zu entwickelnden Mindeststandards eingefordert werden können und die Anwendung des Höchststandardprinzip (best practices principle) möglich wird,
- der Stärkung des makroökonomischen Steuerungspotentials eines Landes,
- einer größeren Akzeptanz der gemeinsamen Klärung der Investitionsfrage besonders bei den Entwicklungs- und Schwellenländer.

Da die ADI qua Definition international sind, kann sich die Regulation jedoch nicht auf die nationale Ebene begrenzen zumal die internationale Diskussion an unterschiedlicher Stelle bereits zu Ergebnissen geführt hat, die zu bündeln sind. Trotz der vordergründigen Attraktivität, die WTO als relevante Institution anzusehen, die diese Mindeststandards für alle definieren könnte, ist sie hierfür ungeeignet. Die Fortschritte hinsichtlich der Bearbeitung der Investitionsthematik im Rahmen des GATT und der WTO resultieren einzig aus dem Umstand, dass eine Einigung im UN-Rahmen und eine institutionelle Struktur einerseits nicht gewollt und andererseits der bestehende Ort bewusst unterlaufen wurde. Nicht weil das GATT und die WTO die bessere Lösung boten wurde die Thematik dort behandelt, sondern weil die Interessen der Industrieländer hier effizienter durchgesetzt werden konnten. Zudem stellt die WTO aufgrund ihrer Struktur und verengten Zielsetzung kein adäquates Forum für die zukünftige Diskussion dar. Weder wurde bisher das Problem mangelnder Transparenz oder das Demokratiedefizit gelöst noch die Möglichkeit der realen Einflussnahme der Entwicklungsländer verbessert. Inhaltlich wird neben den liberalen Grundprämissen die

politische und ökonomische Notwendigkeit nach Steuerung, Regulierung und Protektion kaum bestehen können.

Nach wie vor bietet die UN respektive der ECOSOC den einzigen Rahmen, in dem die komplexe Fragestellung zu bündeln und behandeln ist. Bei aller Kritik wäre hier zumindest eine breite Partizipation garantieren und eine einseitige Interessenpolitik seitens der Industrienationen verhindert. Der UN-Kontext böte darüber hinaus die einzige Möglichkeit, um die bisher verengte Behandlung der Thematik unter dem Blickwinkel der Garantie des Investorenschutzes, der Inländerbehandlung etc. zu erweitern und an den Zielstellungen der nachholenden Entwicklung, der Teilhabe und der Verpflichtung der MNK auf ihre soziale Verantwortung konsequent auszurichten (s.u.). Hinzu kommt, dass im Kontext der Stärkung der "Global Governance" die UN als einzig relevantes Gefüge etabliert ist und sich daran auf absehbare Zeit auch kaum etwas ändern dürfte (Paech 2001). Gleichzeitig sind dort eher Lösungen zu finden, die flexibel auf regionale Bedingungen abgestellt werden können. Dass die WTO und die UNCTAD an diesem Prozess zu beteiligen sind, ist selbstverständlich, zumal die bisherigen und zukünftigen Kompromisse und Regelungen in die WTO-Regeln zu implementieren sind. Der Aufbau eines multilateralen Investitionsregimes im Rahmen der UN (ECOSOC) steht unter veränderten Bedingungen als nach 1945 erneut auf der Tagesordnung.

Leitprinzipien gehen dabei aus der "Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte" der UN-Charta von 1948 hervor und jedes Investitionsregime hat dementsprechend zur Stärkung der Menschenrechte beizutragen und diesen nicht direkt/indirekt zu unterminieren. Deshalb erkennt die UN-Charta von 1974 über "Ökonomische und Soziale Rechte der Bürger" auch an, "das öffentliche Interesse durch Regulierung von Auslandsinvestitionen zu schützen...und die Autorität, die Handlungen von transnationalen Konzernen durch die Einführung von Auflagen auf ihren Territorien zu überwachen, um so sicherzustellen, dass ausländische Investitionen den wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Prioritäten der nationalen Entwicklung dienen" (Mies/von Werlhoff 1999:179f).

Angesichts der negativen Effekte der Globalisierung wird in der internationale Diskussion der Aufbau multilateraler, sanktionsfähiger Mindeststandards mit der Zielsetzung präferiert, die aggregierte Nachfrage zu steigern, die negativen Effekte des Wettbewerbs auf Löhne und soziale Standards zu minimieren und die institutionellen Voraussetzung für eine politische Gestaltung der Globalisierung unter nachhaltigen Gesichtspunkten zu steigern (Tolentino 1999:183ff). Ein Ausgangspunkt dabei ist, dass bei unterschiedlichen Bedingungen angesichts

der differenzierten Wirkungen von ADI und der Tätigkeit der MNK in der Realität keine generell positive Bilanz gezogen werden kann (Hanson 2001, Crotty u.a. 1998). Ein lediglich liberaler Rahmen im Sinne des MAI oder FTAA-Ansatzes (s.o.) für alle Länder mit rechtsverbindlichen Kriterien hinsichtlich des Investorenschutzes wird kaum ausreichen und sich auch nicht durchsetzen lassen. Stattdessen liegen erste Schritte für ein internationales Investitionsregime in der inhaltlichen Einigung über:

- den Aufbau globaler rechtsverbindlicher Standards zur Vermeidung unfairer Geschäftspraktiken (z.B. Bestechungsverbot) wie es die UNCTAD fordert (UNCTAD 2000:205).
- das Unterbinden weiterer Konzentrationsprozesse z.B. mittels Festlegung von Obergrenzen für Weltmarktanteile von MNK und der technischen und finanziellen Unterstützung und Kooperation im Bereich der Kontrolle von M&A-Aktivitäten.
- die Durchsetzung der Besteuerung von MNK durch das Welteinkommensprinzip, um das Verschieben von Gewinnen in Konzernteile zum Zwecke der Minimierung der Steuerlast zu unterbinden.
- die weitreichende einheitliche Regelung der Publizitäts- und Offenlegungspflicht für Unternehmen, um die eklatanten Informationsdefizite zu minimieren.
- die Verankerung von menschenrechtlichen, sozialen, gewerkschaftlichen und ökologischen Mindeststandards, dass bei Verstößen nationale und internationale Sanktionen beinhaltet.
- die Stärkung des grenzüberschreitenden unternehmerischen Haftungsrechts und eine verbesserte juristische Zusammenarbeit, um strafrechtlich und haftungsrechtlich relevantes Vorgehen gegen Unternehmen zu verbessern.
- ein Schiedsgerichtsverfahren, welches die ökonomische Macht und den politischen Einfluss der MNK für "kleinere und schwächere" Volkswirtschaften kompensiert. Neben der Streitschlichtung ist hierbei auch ein Petitions- und Klagerecht für nichtstaatliche Akteure (Gewerkschaften, NGO, indigene Gemeinschaften ) einzuführen, dass Sanktions- und Schadenersatzregelungen beinhalten muss.



Angesichts der laufenden und zukünftigen Verhandlungen in der WTO und der weiterhin parallel existierenden Politik des Abschlusses regionaler und bilateraler Abkommen sind dabei notwendige Bedingungen zu erfüllen, dass ein zu entwickelndes internationales Investitionsregime nicht permanent kollidiert mit den Fakten, die auf anderer Ebenen geschaffen werden. Hierzu Bedarf es:

- eines Moratoriums bezüglich aller Vereinbarungen internationaler Organisationen oder der Industrieländer (OECD, WTO, NAFTA, EU), die eine weitere Liberalisierung und Deregulierung zur Forcierung von Direktinvestitionen beinhalten.
- der Unterlassung weitere Forderungen von IWF/Weltbank und Kreditkonditionalisierung in Bezug auf Öffnung der Entwicklungs- und Schwellenländer für ADI, die mit einer Minimierung der qualitativen Steuerungsmöglichkeit verbunden ist.
- der erhöhten personellen/finanziellen Ausstattung für Entwicklungs- und Schwellenländer zur Steigerung der fachliche Kompetenz, um die bestehenden Bestimmungen des GATT/WTO sowie anderer Vorschriften (z.B. freiwillige Kodizes) nachzuvollziehen und einen institutionellen Rahmen zu schaffen, der die Erpressbarkeit hinsichtlich der Gewährung von Steuervorteilen, Subventionen, Aussetzung gesetzlicher Bestimmungen etc. wirkungsvoll verringert.
- der Einführung bzw. der Beibehaltung von Kapitalkontrollen, um die Steuerung der ADI und der Portfolioinvestitionen hinsichtlich ihrer Quantität und Qualität im Empfänger- und Geberland zu garantieren.
- der Unterbindung des vollständigen Gewinntransfers der MNK mit der Zielsetzung die Umsätze erstens der Besteuerung im Land zugänglich zu machen und zweitens einen festgelegten Anteil der Gewinne zur Qualifizierung der MitarbeiterInnen, zum Ausbau der sozialen Sicherung und Infrastruktur und der Verbesserung der ökologischen Situation am unmittelbaren Standort einzusetzen.
- bei der Weiterentwicklung der in der WTO geregelten handelsbezogenen Investitionsmaßnahmen (Trade-Related Investment Measures/TRIMs), des TRIPS-

Abkommen und der GATS Verhandlungen keine weitergehenden Festlegungen zu treffen, sondern zunächst lediglich die Verankerung von Sozial- und Umweltstandards zu gewährleisten.

## LITERATURVERZEICHNIS

- Baker, Dean/Epstein, Gerald/Pollin, Robert (Hg.) (1998): *Globalization and Progressive Economic Policy*. Cambridge.
- Braunstein, Elisa/Epstein, Gerald (1999): *Creating international credit rules and the Multilateral Agreement on Investment: what are the alternatives?* In: Mitchie/Smith.
- Brewer, Thomas L./Young, Stephen (1998): *The Multilateral Investment System and Multinational Enterprises*. Oxford.
- Bundesbank Monatsbericht (1999): *Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahr 1998, Heft 3/99*. Frankfurt a.M.
- Bundesbank Monatsbericht (2000): *Die deutsche Zahlungsbilanz im Jahr 1999, Heft 3/00*.
- Crotty, James/Epstein, Gerald/Kelly, Patricia (1998): *Multinational corporations in the neo-liberal regime*. In: Baker/Epstein/Pollin.
- Doremus, Paul N./Kellner, William W./Pauly, Louis W./Reich, Simon (1998): *The Myth Of The Global Corporation*. Princeton/New Jersey.
- Döhrn Roland (2002): *Bestimmungsgründe und Auswirkungen von Direktinvestitionen der deutschen Chemischen Industrie*. In: RWI-Papiere, Nr. 79. Essen.
- Dörrenbacher, Christoph (2000): *Measuring Corporate Internationalisation - A review of measurement concepts and their use*. Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft". AG Waren und Dienstleistungen 14/45. Berlin.
- Dörrenbacher, Christoph/Plewhe, Dieter (Hg.) (2000): *Grenzenlose Kontrolle? Organisatorischer Wandel und politische Macht multinationaler Unternehmen*. Berlin.
- Dörrenbacher, Christoph/Wortmann, Michael (2000): *Bericht zur Rolle transnationaler Konzerne auf den Waren- und Dienstleistungsmärkten*. Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft" AU 14/24. Berlin.
- Dunning, John H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Workingham.
- Dunning, John H./Kahli, Hamdani A. (Hg.) (1997): *The New Globalism and Development Countries*. New York.
- EU-Parlament - Ausschuss für Entwicklung und Zusammenarbeit (1998): *Entwurf eines Berichts über EU-Normen für in Entwicklungsländern tätige europäische Unternehmen – Entwicklung eines europäischen Verhaltenskodex und eines Überwachungsrahmens*, Berichterstatter Richard Howitt. Brüssel.
- Fritz, Thomas (2002): *Die Bewertung der GATS-Verhandlungen im Rahmen der Wissensgesellschaft. Gutachten im Auftrag der Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft - Herausforderungen und Antworten"*. AU 14/27. Berlin.

Hanson, Gordon H. (2001): Should Countries Promote Foreign Direct Investment? In: United Nations. G-24 Discussion Paper Series. New York/Genf.

Hanson, Gordon H./Mataloni, Raymond J./Slaughter, Matthew J. (2001): Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms. In: Rodrik/Collins.

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv/HWWA (2000): Globalisierung - Ausgewählte Indikatoren. Materialzusammenstellung im Auftrag der Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft". AG Waren und Dienstleistungen AU STUD 14/18. Berlin.

Hamilton, G. (1983): International Codes of Conduct for Multinationals. In: Multinational Business I, S.1-10.

Hood, Neil/Young, Stephen (1979): The Economics of Multinational Enterprise. London.

International Labour Organisation/ILO (1998): Working Party on the Social Dimension of the Liberalization of International Trade. Overview of global developments and Office activities concerning codes of conduct, social labelling and other private sector initiatives addressing labour issues. Genf.

Kreye, Otto (Hg.) (1974): Multinationale Konzerne - Entwicklungstendenzen im kapitalistischen System. München.

Memo (1999): Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik Memorandum 99 - Mehr Konsequenz beim Kurswechsel - Vorrang für Beschäftigung, Umwelt und Gerechtigkeit. Köln.

Michie, Jonathan/Smith, John. G. (Hg.) (1999): Global Instability - The political economy of world economic governance. London/New York.

Mies, Maria/von Welhof, Claudia (Hg.) (1999): Lizenz zum Plündern - Das Multilaterale Abkommen über Investitionen -MAI-. Hamburg.

Musiolek, Bettina (1999): Die Debatte um Verhaltenskodex und Monitoring - eine kritische Zwischenbilanz. In: Dies. (Hg.): Gezähmte Modemultis - Verhaltenskodizes: ein Modell zur Durchsetzung von Arbeitsrechten? Eine kritische Bilanz. Frankfurt a.M.

OECD (1995): Financial Market Trends - Recent Trends in Foreign Direct Investment. Paris.

Paech, Norman (2001): Global Governance. Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft". AU Stud 14/14. Berlin.

Ramstetter, Eric (1998): Measuring the size of foreign multinationals in the Asia-Pacific. In: Thompson.

Rodrik, Dani/Collins, Susan (Hg.) (2001): Brookings Trade Forum 2001. Washington.

Rodrik, Dani (1997): Has Globalization Gone Too Far? Washington D.C.

Schui, Herbert (1988): Die Schuldenfalle - Schuldenkrise und Dritte-Welt-Politik der USA. Köln.

Thompson, Graham (Hg.) (1998): *Economic Dynamism in the Asia-Pacific - The Growth of Integration and Competitiveness*. London/New York.

Tolentino, Paz E. (1999): *Transnational Rules for transnational Corporations - what next?* In: Michie/Smith.

UNCTAD (1996): *World Investment Report - Investment, Trade and International Policy Arrangements*. New York/Genf.

UNCTAD (1997): *World Investment Report - Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. New York/Genf.

UNCTAD (1998): *World Investment Report - Trends and Determinants*. New York/Genf.

UNCTAD (2000): *World Investment Report - Cross-border Mergers and Aquisitions and Development*. New York/Genf.

Weltbank (2002): *Globalization, Growth, And Poverty - Building An Inclusive World Economy*. New York.

Wortmann, Michael (2000a): *What is new about "global" corporations? Interpreting statistical data on corporate internationalization*. Enquete-Kommission "Globalisierung der Weltwirtschaft". AG Waren und Dienstleistungen 14/46. Berlin.

Ders. (2000b): *Zur Logik von Wachstum und Restrukturierung multinationaler Unternehmen - ein kritischer Beitrag zum Globalisierungsdiskurs*. In: Dörrenbacher/Plehwe.